

Министерство образования и науки Украины

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«Харьковский политехнический институт»

В. А. Матросова, А. Д. Матросов, Ф. А. Доуртмес

Ф И Н А Н С Ы

Учебное пособие

для студентов экономических специальностей

Рекомендовано Министерством образования и науки Украины

Харьков 2016

НТУ «ХПИ»

УДК 336 (075.8)
ББК 65.261я73
М 33

Коллектив авторов:
В. А. Матросова, А. Д. Матросов, Ф. А. Доуртмес,

Рецензенты:
*О. Н. Ястремская, д-р экон. наук, профессор Харьковского государственного
экономического университета;
П. Т. Бубенок, д-р экон. наук, профессор, директор Северо-восточного
научного центра.*

Рекомендовано Министерством образования и науки Украины в качестве учебного пособия для экономических специальностей, протокол № 7 от 03.07.2015 г.

У посібнику розглянуті суть, функції фінансів, їх місце і роль в системі розподільчих стосунків. Дана характеристика окремих сфер фінансової системи. Розглянуті основи і механізм функціонування фінансової системи, роль державного управління, зміст і призначення фінансів господарюючих суб'єктів, системи страхування. Особлива увага приділена сутності податків в загальній фінансовій системі та податковій політиці. Призначено для студентів економічних і фінансових спеціальностей.

Матросова В. А.

М 33 Финансы: учебное пособие / В. А. Матросова, А. Д. Матросов, Ф. А. Доуртмес. – Харьков.: НТУ «ХПИ», 2016. – 492 с. – На рус. яз.

ISBN

В пособии рассмотрены сущность, функции финансов, их место и роль в системе распределительных отношений. Дана характеристика отдельных сфер финансовой системы. Рассмотрены основы и механизм функционирования финансовой системы, роль государственного управления, содержание и назначение финансов хозяйствующих субъектов, системы страхования. Особое внимание уделено сущности налогов в общей финансовой системе и налоговой политике. Предназначено для студентов экономических и финансовых специальностей.

Ил. 15 Табл. 6 Библиогр.: 90 наим.

**УДК 336 (075.8)
ББК 65.261я73**

ISBN

© Матросова В. А., Матросов А. Д.,
Доуртмес Ф. А., 2016

СОДЕРЖАНИЕ

1. СУЩНОСТЬ И УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ.....	5
1.1. Финансы как экономическая категория.....	5
1.2. Финансовая система.....	31
1.3. Управление финансами	41
1.4. Финансовый контроль	77
1.5. Финансовая политика	97
2. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ.....	115
2.1. Основные функции государственных финансов	115
2.2. Бюджет и бюджетная система	129
2.3. Страхование в системе финансов. Государственные целевые фонды	147
3. СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ.....	171
3.1. Сущность, принципы и роль социального страхования.....	171
3.2. Система социальных гарантий населению.....	178
3.3. Государственное регулирование социального страхования	186
3.4. Пенсионное страхование.....	192
3.5. Страхование временной потери трудоспособности	204
3.6. Страхование на случай безработицы	211
3.7. Страхование от несчастных случаев на производстве.....	248
3.8. Направления усовершенствования системы социального страхования в Украине.....	259
4. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА.....	266
4.1. Общая теория налогообложения	266
4.2. Общие положения налоговой системы Украины	277
4.3. Непрямые налоги	288
4.4. Налог на прибыль предприятия.....	299
4.5. Налог на доходы физических лиц	308

5. НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ	325
5.1. Сущность, организация и элементы налогового менеджмента	325
5.2. Методические аспекты определения тяжести налогового бремени	332
5.3. Корпоративный налоговый менеджмент. Оптимизация налоговых платежей	339
5.4. Корпоративное налоговое планирование	344
5.5. Способы и методы оптимизации налогов	355
5.6. Влияние налоговой системы на результаты деятельности предприятия	358
5.7. Анализ динамики, структуры налоговых платежей и их влияние на финансовые результаты работы организации ...	364
 6. ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	 367
6.1. Сущность финансов предприятия.....	367
6.2. Финансовые ресурсы предприятия	394
6.3. Структура инвестиций и источников финансирования предприятия	420
6.4. Финансовая отчетность предприятия	454
6.5. Финансовый анализ	459
6.6. Управление финансами и финансовое планирование	471
 СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	 485

1. СУЩНОСТЬ И УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

1.1. ФИНАНСЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Этимология термина "финансы" имеет глубокие исторические корни. Многие исследователи связывают происхождение этого термина с латинским глаголом "Finis", означающим "уплачивать обусловленную сумму денег". Как производное от этого глагола в XIII – XIV веках в итальянском языке возник и закрепился термин "finansia", в дословном переводе также означающий "денежный платеж". В такой узкой трактовке этот термин постепенно получил международное распространение для характеристики системы денежных отношений между населением и государством. В более широкой системной экономической трактовке термин "финансы" (фр. – "finance") в научный оборот ввел французский ученый Ж. Боден в своей известной работе "Шесть книг о республике" (1577 г.), с которой, по общепризнанному мнению, связывается зарождение теории финансов, т. е. финансовой науки.

Формирование и развитие финансов как системы экономических отношений носит еще более глубокий исторический характер. Возникновение финансов как особой формы экономических отношений связывается с появлением государства. Финансовые отношения на первоначальном этапе становления финансов были направлены на обеспечение формирования государственных доходов в форме различных денежных и натуральных сборов. Эта система финансовых отношений рассматривается уже древнегреческими мыслителями Ксенофонтом (430 – 355 гг. до н. э.) в работе "О доходах Афинской республики" и Аристотелем (382 – 322 гг. до н. э.) в работе "Государственное устройство Афин", индийским ученым Вашнагупта (321 – 297 гг. до н. э.) в работе "Наука о политике" и др.

По мере развития товарно-денежных отношений и форм государственности существенно расширялась система финансовых отношений экономических субъектов, а соответственно углублялось и трактование финансов. Наибольший расцвет финансов связывается с последним пятидесятилетием, когда государственные функции большинства стран существенно расширились, а товарно-денежные отношения заняли ведущее

место в развитых экономических системах. Таким образом, современные финансы следует рассматривать как продукт развития форм государственности и товарно-денежных отношений.

Финансы – совокупность денежных отношений, связанных с формированием, мобилизацией и размещением финансовых ресурсов и с обменом, распределением и перераспределением стоимости созданного на основе их использования валового внутреннего продукта.

Финансовые отношения отображают движение стоимости от одного субъекта к другому, характеризуют обменные, распределительные и перераспределительные процессы и проявляются в *денежных потоках*.

Финансовая деятельность проявляется в формировании *доходов* и осуществлении *расходов* (рис. 1.1).

Инструментом финансовых отношений являются **деньги**.

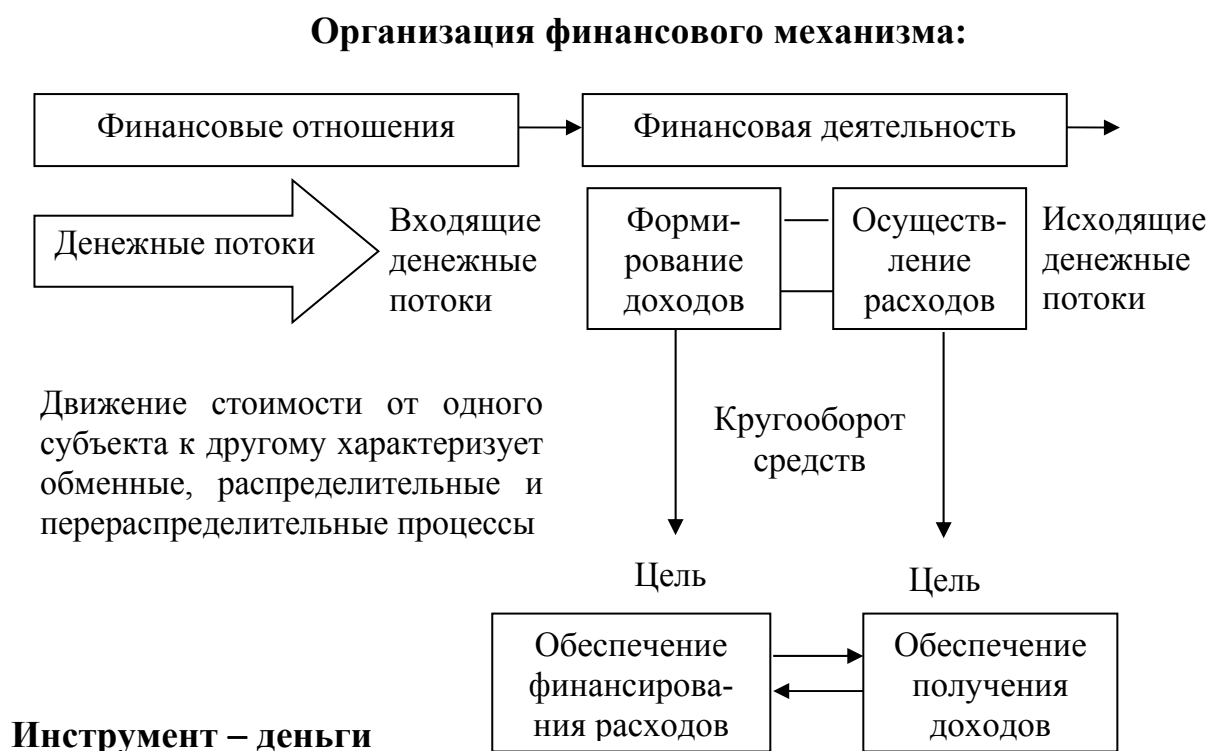


Рисунок 1.1 – Организация финансового механизма

Все финансовые операции объединяет одно – это движение денежных средств. Но само движение денежных средств не раскрывает сущности финансов. Чтобы понять их сущность, необходимо рассмотреть внутрен-

ную природу всех финансовых операций и финансовых отношений, в основе которых лежат экономические и производственные отношения, которые возникают между различными субъектами хозяйствования. По своему характеру эти отношения производственные или экономические, так как они возникают в сфере общественного производства.

Если взять однородные экономические отношения, характеризующие только одну из сторон общественного производства, и объединить их в какую-то абстрактную группу, то они будут представлять понятие экономической категории.

Мы можем сказать, что финансы представляют экономическую категорию, поскольку они выражают:

- 1) реально существующие в обществе производственные или экономические отношения;
- 2) эти отношения имеют объективный характер;
- 3) они имеют специфическое общественное назначение, и поэтому они могут выступать в качестве экономической категории.

Особенность финансов как экономической категории заключается в том, что они всегда имеют денежную форму выражения, т. е. деньги являются обязательным условием существования финансов. Упрощенная схема движения финансовых потоков представлена на рис. 1.2.

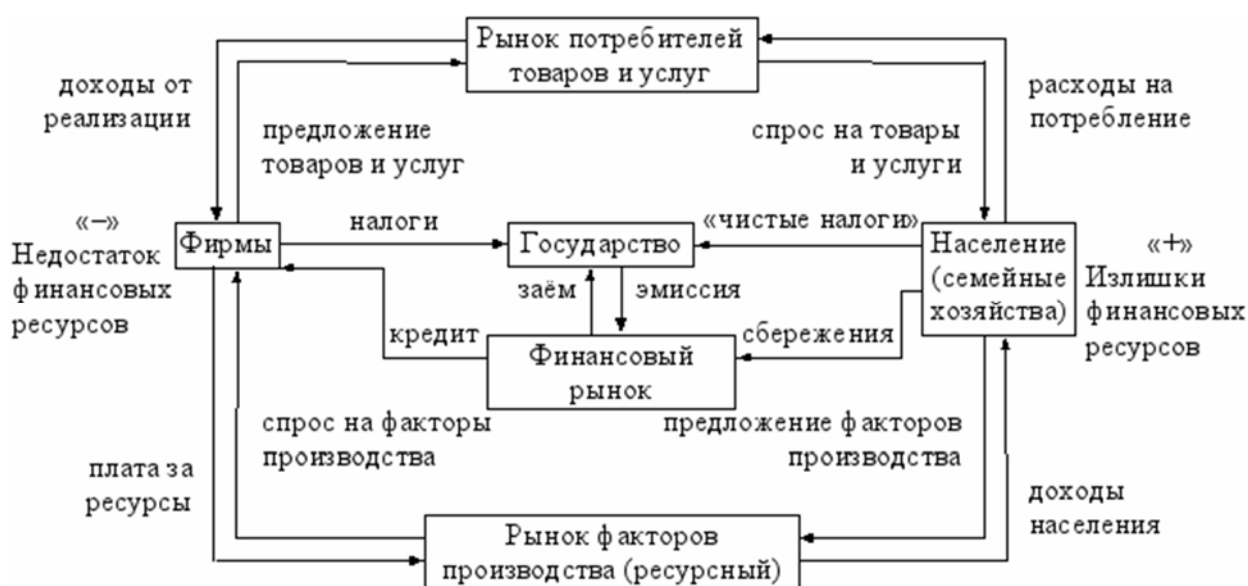


Рисунок 1.2 – Упрощенная схема движения денежных потоков

Признаки финансов

Финансы имеют денежный характер, распределенный характер всех финансовых отношений, участвуют в формировании денежных доходов и накоплений, принимающих форму финансовых ресурсов.

Схема воспроизводственного процесса:

Производство (–) => Распределение (+) => Обмен (+) => Потребление (–).

Сфера возникновения финансовых отношений. Областью возникновения финансовых отношений является 2-я стадия воспроизводственного процесса, где вновь созданная стоимость распределяется на составляющие $K = C (FC) + V (VC) + m$ (прибыль).

На 2-м этапе имеет место следующий характер распределения вновь созданной стоимости. Распределение получает форму движения денежных средств, происходящего обособленно от движения товаров, т. е. имеет место одностороннее движение стоимости. Это движение приобретает форму финансов, зарплаты, кредита.

На 3-м этапе происходит распределение общественного продукта в его товарной форме на денежную. Здесь имеет место реализация вновь созданной стоимости через торговую сеть: $T - Д (+) Д - T$. На 3-м этапе в обменных процессах участвуют две экономические категории:

1) деньги, являющиеся всеобщим эквивалентом и выступающие посредником в актах обмена $T - Д$; $Д - T$;

2) цена, так как на её основе происходит количественное соизмерение обменивающихся стоимостей, которые находятся в разных формах – товарной и денежной.

Областью возникновения финансовых отношений является 2-я стадия воспроизводственного процесса, на которой происходит распределение стоимости общественного продукта по целевому назначению, а также по субъектам хозяйствования.

Основные финансовые категории:

- доходы;
- расходы;
- финансовые ресурсы.

Доходы – получение в результате определенной деятельности денежных средств.

Доходы бывают:

- *первичные* – формируются в процессе первичного распределения добавочной стоимости;
- *вторичные* – формируются вследствие перераспределения первичных доходов.

Расходы – использование денежных средств с целью обеспечения определенной потребности.

Финансовые ресурсы – это сумма средств, направленных на основные и оборотные фонды предприятия, на основе которых формируются доходы. Основу финансовых ресурсов составляют собственный, заемный или привлеченный капитал.

Основные средства предприятия – это средства предприятия, которые участвуют во многих производственных циклах, не изменяют свою физическую форму и переносят свою стоимость на готовую продукцию частями в виде амортизации.

Оборотные средства предприятия – это средства предприятия, которые участвуют в одном производственном цикле, изменяют свою физическую форму и переносят свою стоимость на готовую продукцию сразу и полностью.

Схема формирования финансов представлена на рис. 1.3.

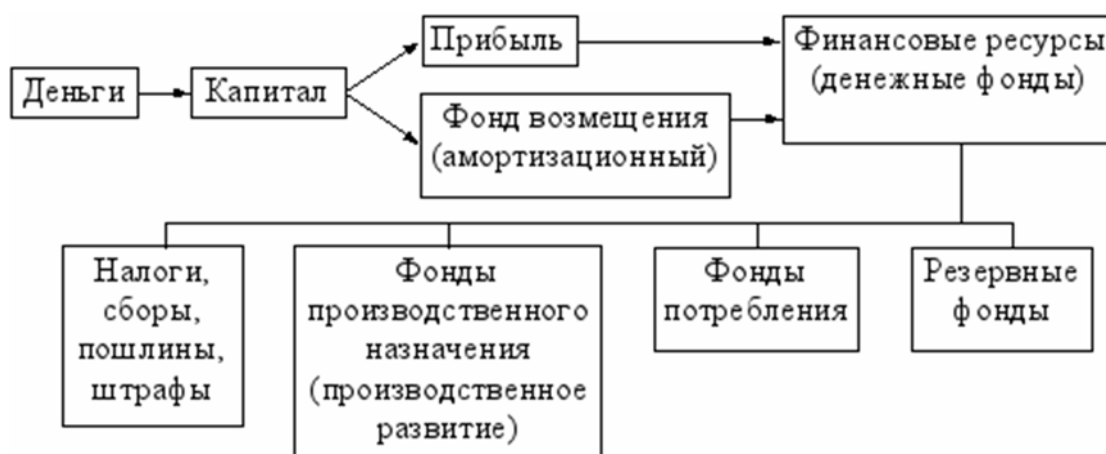


Рисунок 1.3 – Схема формирования финансов

Объекты финансовых отношений

Объектами финансовых отношений являются национальное богатство и валовый внутренний продукт (ВВП).

Валовый внутренний продукт – это макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг (то есть предназначенных для непосредственного употребления), произведённых за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства.

Национальное богатство – это совокупная стоимость всех экономических активов (нефинансовых и финансовых) в рыночных ценах, находящихся на ту или иную дату в собственности резидентов данной страны, за вычетом их финансовых обязательств как резидентам, так и нерезидентам (например, земли, недра, леса, водный фонд, золото-валютный фонд, государственные предприятия, дороги, магистрали, трубопроводы).

При *нормальной финансовой ситуации* в стране основным объектом финансовых отношений является ВВП; национальное богатство находится в резерве.

При *кризисной финансовой ситуации* ВВП не хватает для формирования доходов и финансовых ресурсов для покрытия расходов, поэтому начинает распродаваться национальное богатство.

Вывод: только растущее ВВП создает стабильные финансовые предпосылки для процветания нации.

Субъекты финансовых отношений

Субъектами финансовых отношений являются, с одной стороны, предприниматели, рабочие, служащие и крестьяне, а с другой, – государство.

Предприниматели, рабочие, служащие и крестьяне являются непосредственными производителями ВВП. *Государство* является руководящей структурой общества и с помощью определенной доли ВВП выполняет свои государственные функции. Права государства на долю ВВП регламентируются законодательно.

Поскольку финансовый объект, по сути, один (ВВП), а субъектов – два (предприниматели, рабочие, служащие и крестьяне, с одной стороны, государство, с другой стороны), то неизбежно возникают **финансовые противоречия**. То есть финансовые отношения имеют явный *противоречивый характер*. Поэтому возникает необходимость *сбалансирования интересов* всех субъектов.

Способы сбалансирования финансовых противоречий:

1. Установление оптимальных пропорций распределения ВВП.
2. Обеспечение постоянного роста доходов каждого субъекта.

Вывод: обеспечение роста ВВП является основной формой разрешения финансовых противоречий в обществе. Падение ВВП приводит к финансовому кризису, который нельзя преодолеть, не остановив этого падения. Объем валового внутреннего продукта на душу населения, который характеризует степень развития страны, – это один из основных критериев уровня жизни населения.

Функции и роль финансов

Сущность финансов, как и любой экономической категории, проявляется в их функциях. Финансы выполняют **две основные функции**: *распределительную* и *контрольную*. Эти функции осуществляются параллельно во времени, поскольку каждая финансовая операция включает, с одной стороны, распределение общественного продукта и национального дохода, а с другой – контроль за этим распределением.

Распределительная функция финансов связана с распределением валового внутреннего продукта и его основной части – национального дохода. Без участия финансов национальный доход не может быть распределен.

Финансовые отношения возникают на стадиях распределения и перераспределения национального дохода. Первичное распределение осуществляется по месту создания национального дохода, т. е. в сфере материального производства. Например, предприятие получило выручку от реализации. Это обезличенная денежная сумма, из которой

отнодь не вытекает порядок ее распределения на составные элементы (возмещение израсходованных средств производства, заработная плата, прибыль и т. д.). Распределение происходит посредством финансов на основе ряда параметров, устанавливаемых государством: ставки, нормы, тарифы, платежи, отчисления и т. д. В результате первичного распределения национального дохода среди участников материального производства образуются следующие виды доходов: зарплата рабочих, служащих, доходы фермеров, крестьян, других категорий работников, занятых в сфере материального производства, а также доходы предприятий сферы материального производства.

Однако доходы, образуемые в результате первичного распределения, не образуют общественных денежных фондов, необходимых для развития приоритетных отраслей народного хозяйства, обеспечения обороноспособности страны, удовлетворения материальных и культурных потребностей населения. Поэтому необходимо дальнейшее распределение или перераспределение национального дохода, связанное с наличием непроизводственной сферы, в которой национальный доход не создается (просвещение, здравоохранение, социальное страхование, управление), с межотраслевым и межтерриториальным перераспределением средств, содержанием наименее обеспеченных слоев населения – пенсионеров, студентов, одиноких и многодетных матерей и т. п.

Пример. Предприятие реализовало определенный объем продукции. Выручка поступила на расчетный счет, но из этой суммы предприятие должно перечислить в бюджет установленные налоги, например, налог на добавленную стоимость по определенной ставке. Из оставшейся суммы предприятие должно выделить часть, возмещающую потребленные средства производства, обеспечивая тем самым непрерывность процесса производства. Она определяется исходя из установленной нормы амортизационных отчислений, стоимости основных фондов, норм расхода предметов труда и их стоимости. Далее вычитается часть, связанная с оплатой труда (ФОТ), опять-таки через нормы затраченного труда и систему его оплаты. По нормативам, установленным для ФОТ, выделяется часть стоимости созданного продукта для перечисления в пенсионный фонд, фонд занятости и др.; в итоге остается прибыль. Таким образом,

произошло как бы первичное распределение созданного продукта в стоимостном выражении. Но ФОТ и прибыль подлежат дальнейшему распределению, т. е. распределению второго порядка. ФОТ делится между трудящимися, бюджетом и пенсионным фондом по законодательно закреплённым ставкам. Прибыль делится между предприятием, его вышестоящей организацией и бюджетами различных уровней.

Этот пример наглядно показывает, что без движения стоимости (в данном случае выручки от реализации) ни бюджет, ни пенсионный фонд, ни рабочий не получили бы своей доли. А это движение обеспечивают только финансы.

Распределительные процессы имеют место и внутри предприятия. Например, прибыль, являясь источником формирования таких децентрализованных фондов, как фонд производственного и социального развития, резервный фонд и др., выступает объектом распределения третьего порядка. На этом уровне можно говорить о снижении роли государства в распределительных отношениях (но ни в коем случае не об их отмене). Предприятие самостоятельно распределяет прибыль по децентрализованным фондам, однако формирование резервного фонда регулируется через размер уставного капитала, минимальных и максимальных значений прибыли, перечисляемой в данный фонд. Выбор пропорций отчислений в фонды накопления и потребления предприятия жестко регулируют законы рыночной экономики.

В различных общественно-экономических формациях, различных государствах действуют различные финансовые системы, в одних случаях более удачно выражающие объективно функционирующие экономические отношения, в других – менее удачно, однако финансы всегда выполняют распределительную функцию, так как она связана с их содержанием и потому органически им присуща.

Другой важнейшей функцией финансов является **контрольная**, которая тесно связана с *распределительной*. Среди огромного многообразия финансовых отношений нет ни одного, которое не было бы связано с контролем за формированием и использованием денежных фондов. В то же время нет и таких финансовых отношений, которым была бы присуща только функция контроля.

С помощью финансов государство осуществляет распределение общественного продукта не только в натурально-вещественной форме, но и по стоимости. В связи с этим становится возможным и необходимым контроль за обеспечением стоимостных и натурально-вещественных пропорций в процессе расширенного воспроизводства.

Контрольная функция финансов – это, прежде всего, контроль в процессе объективно существующих денежных отношений, который пронизывает всю систему отношений, связанных как с движением стоимости, так и со сменой форм стоимости, и представляет собой стоимостный контроль. Поскольку финансы выражают отношения, возникающие на основе реального денежного оборота, то контроль рублем как функция финансов представляет собой только контроль реального денежного оборота.

Финансы осуществляют контроль на всех стадиях создания, распределения и использования общественного продукта и национального дохода. Его главное назначение состоит в том, чтобы способствовать наиболее рациональному использованию централизованных и децентрализованных фондов денежных средств с целью повышения эффективности общественного производства.

Контрольная функция финансов проявляется во всей хозяйственной деятельности предприятий. Контроль ведется за производственными и внепроизводственными затратами, соответствием этих затрат доходам, формированием и использованием основных фондов и оборотных средств. Он действует на всех стадиях кругооборота средств, при финансировании и кредитовании, проведении безналичных расчетов, во взаимоотношениях с бюджетом и другими звеньями финансовой системы. С помощью контроля воздействуют на процесс реализации продукции, на выполнение договоров поставок, на рентабельность, прибыль, фондоотдачу, оборачиваемость оборотных средств.

Таким образом, контроль стимулирует рост доходов, рациональное и бережливое расходование средств и материальных ценностей, побуждает предприятия устранять недостатки, улучшать хозяйственную деятельность, повышать ее эффективность, принимать меры против бесхозяйственности и расточительства. Особенность контроля рублем

заключается в том, что он воздействует непрерывно в процессе поступления и расходования средств и не связан со специальными проверками и обследованиями.

Объектом контрольной функции финансов являются финансовые показатели деятельности предприятий, организаций, учреждений. Повышение эффективности финансового контроля во многом зависит от постановки дела на предприятии главными бухгалтерами, работниками финансовых отделов, достоверности финансовой информации, соблюдения финансовой дисциплины, правильности ведения бухгалтерского учета и отчетности. Только при таких условиях результаты финансового контроля позволяют проанализировать и объективно оценить положение дел и принять решения, направленные на корректировку хода производственного процесса.

Финансовый контроль является деятельностью особых контролирующих органов. В зависимости от субъектов, осуществляющих финансовый контроль, различают общегосударственный, ведомственный, внутрихозяйственный, общественный и независимый (аудиторский) финансовый контроль.

Общегосударственный (вневедомственный) финансовый контроль осуществляют органы государственной власти и управления (президент и правительство, Министерство финансов, Министерство по доходам и расходам, Контрольно-ревизионная палата, Государственное налоговое управление и др.). Контролю подлежат объекты независимо от их ведомственной подчиненности. Общегосударственный финансовый контроль также проводят законодательные органы власти, финансовые, налоговые, кредитные учреждения, госкомитеты, министерства и ведомства, отделы местных органов власти. Важнейшей функцией законодательных органов является контроль за состоянием финансов, расходованием государственных средств.

Ведомственный финансовый контроль осуществляют контрольно-ревизионные отделы министерств и ведомств. Они проверяют финансово-хозяйственную деятельность подведомственных предприятий и учреждений.

Внутрихозяйственный финансовый контроль проводят финансовые службы предприятий, учреждений (бухгалтерии, финансовые отделы). В их функции входит проверка производственной и финансовой деятельности предприятия и его структурных подразделений.

Общественный финансовый контроль осуществляют неправительственные организации. Объект контроля зависит от стоящих перед ними задач.

Независимый финансовый контроль осуществляют аудиторские фирмы и службы. Объектом контроля является деятельность всех экономических субъектов. К необходимости создания независимого финансового контроля – *аудита* – привело развитие рыночных отношений и создание акционерных форм собственности. **Аудит** представляет собой независимую экспертизу и анализ финансовой отчетности хозяйствующего субъекта с целью определения ее достоверности, полноты и реальности, соответствия действующему законодательству и требованиям, предъявляемым к составлению финансовой отчетности. **Аудиторство** – это принципиально новая форма контроля за финансово-хозяйственной и коммерческой деятельностью предприятий и организаций в нашей стране.

Цель аудита – установление достоверности финансовой отчетности предприятий и организаций, и соответствия совершаемых ими финансовых и хозяйственных операций действующим нормативным актам. **Аудитор** – не государственный служащий, а независимый ревизор. Это профессионал, прошедший соответствующую аттестацию и получивший лицензию на право осуществления аудиторской деятельности. Он должен быть честным и объективным, а его мнение и заключение – непредвзятыми и беспристрастными.

Следует различать собственно аудит как контроль и деятельность аудиторских фирм, которая обычно состоит не только из проверок, но и из консультационных услуг в области финансов для всех предприятий и организаций по договорам на платной основе. В зависимости от целей и задач выделяются **два вида аудита**: *внешний и внутренний*.

Внешний аудит осуществляется на платной основе специализированными аудиторскими организациями, обладающими соответствующей лицензией и компетенцией, по договору с государственными налоговыми или другими органами, предприятиями, пользователями – банками, иностранными партнерами, акционерами, страховыми обществами и т. д. В целях обеспечения единого подхода к качеству проверок и подготовки квалифицированных кадров создаются различные объединения аудиторских организаций: ассоциации, палаты и т. п.

Основные цели внешних аудиторских проверок таковы: проверка достоверности финансовой и бухгалтерской отчетности, экспертиза финансово-хозяйственного состояния, оценка платежеспособности, разработка рекомендаций по хозяйственной деятельности, финансовой стратегии, налоговому планированию и т.п.

Для реализации указанных целей аудиторы проверяют состояние бухгалтерского учета и внутреннего контроля, устанавливают соответствие финансово-хозяйственных операций законодательству, достоверность отчетности, а также оказывают услуги по анализу финансово-хозяйственной деятельности, проводят консультации и дают рекомендации по вопросам финансового, налогового, банковского и иного законодательства.

По результатам проверок аудиторы составляют *заключение* о достоверности финансовой отчетности. Это заключение подтверждает, с одной стороны, точность и надежность представленной клиентом информации, а с другой, – благополучное (или нет) положение дел.

Аудиторы несут ответственность за правильность выдаваемых заключений. Кроме того, они обязаны сохранять в тайне все сведения, полученные ими в ходе исполнения своих обязанностей, разглашение которых может нанести клиенту материальный ущерб.

Аудиторская деятельность связана с большой ответственностью как перед клиентами, так и перед государством. В своей деятельности аудитор руководствуется законодательством и собственными хозяйственными интересами. В условиях конкуренции в аудиторском бизнесе это способствует повышению уровня проведения ревизий и проверок.

Внутренний аудит осуществляют службы внутреннего контроля фирм, филиалов, дочерних компаний и т. д. Они нацелены на проведение проверок по поручению руководства. *Конкретные цели служб внутреннего аудита* определяются в зависимости от требований руководства предприятий. Внутренний аудит должен проводиться постоянно. Только таким образом можно активно и своевременно воздействовать на ход коммерческих и финансовых операций, вовремя устранять недостатки в работе. Он должен охватывать все участки хозяйственной деятельности, носить предметный, строго направленный характер, быть результативным.

По срокам проведения финансовый контроль делится на *предварительный, текущий и последующий*.

Предварительный финансовый контроль проводится на стадии составления, рассмотрения и утверждения финансовых планов предприятий, смет бюджетных организаций, кредитных и кассовых заявок, финансовых разделов бизнес-планов, проектов бюджетов и т. д. Он предшествует осуществлению хозяйственных операций и призван не допускать нерационального расходования материальных, трудовых и финансовых ресурсов и тем самым предотвращать нанесение прямого или косвенного ущерба деятельности предприятия.

Текущий финансовый контроль осуществляется в процессе выполнения финансовых планов, в ходе самих хозяйственно-финансовых операций. Его задачей является своевременный контроль правильности, законности и целесообразности расходов, доходов, полноты и своевременности расчетов с бюджетом. Он производится повседневно финансовыми службами с тем, чтобы своевременно обнаружить и установить допущенные ошибки. Оперативность и гибкость здесь имеют первостепенное значение.

Последующий финансовый контроль проводится в форме проверок и ревизий правильности, законности и целесообразности произведенных финансовых операций. Основные его задачи состоят в выявлении недостатков и упущении в использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов, возмещении нанесенного ущерба, привлечении к административной и материальной ответственности виновных лиц,

принятии мер по предотвращению в дальнейшем случаев нарушения финансовой дисциплины.

Механизм финансового контроля совершенствуется и развивается. Перед ним ставятся новые задачи, направленные на финансовое оздоровление экономики и совершенствование системы финансовых взаимосвязей в стране. Выполняя две основные функции (распределительную и контрольную) финансы играют **важнейшую роль в обществе**:

- обеспечивают распределение ВВП;
- обеспечивают оборот финансовых ресурсов и бесперебойность производства;
- осуществляют перераспределение первичных и вторичных доходов между областями, отраслями и социально незащищенными;
- играют главную роль в системе экономических методов регулирования страной;
- образуют систему финансовых показателей, отражающих состояние и развитие государства;
- обеспечивают всеобъемлющий контроль за использованием финансовых ресурсов и доходов.

Рассмотрим основные сущностные характеристики категории "финансы" в современной трактовке. Система таких сущностных характеристик состоит в следующем.

1. Категория "финансы" отражает характер определенных экономических отношений и соответственно входит в систему экономических категорий. В соответствии с научной классификацией экономическими признаются отношения по поводу производства, обмена, распределения и потребления совокупного общественного продукта, создаваемого экономической системой. Обслуживая товарно-денежные отношения между экономическими субъектами, участвующими в формировании совокупного общественного продукта, отражая движение стоимости в процессе его создания, непосредственно влияя на распределение и перераспределение доходов (прибыли) участников экономического процесса и обеспечивая необходимое накопление капитала в различных его формах для осуществления воспроизводственных процессов на расширенной основе, финансы полностью отвечают требованиям вышеизложенного критерия.

Как экономическая категория финансы отражают содержание экономических процессов и явлений в сфере финансовых отношений и являются важнейшей составной частью экономической системы в целом. От результативности финансовых отношений во многом зависит эффективность экономической системы государства и уровень экономического развития общества.

2. Категория "финансы" является объективной категорией, функционирующей в различных общественно-экономических формациях. Являясь объективной экономической категорией, финансы выступают носителем единой абстрактной сущности системы финансовых отношений во всех общественно-экономических формациях, хотя отличительные функции финансов, их роль в общественном воспроизводстве могут определяться особенностями общественно-экономического строя конкретного государства. Это связано с тем, что любое государство, независимо от общественно-экономического строя, формирует для реализации своих властных функций систему необходимых ему финансовых отношений.

Формы этих отношений могут существенно отличаться в различных общественно-экономических формациях, но сущность финансов как экономической категории при этом остается неизменной. Так, если рабовладельческой и феодальной общественно-экономическим формациям соответствовали преимущественно натуральные отношения, то и финансы участвовали в формировании доходов государства преимущественно в натуральной форме. С расширением товарно-денежных отношений в последующих общественно-экономических формациях, осуществление этой и других функций финансов начало проявляться преимущественно в денежной форме.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансы как объективная экономическая категория связана с закономерностями развития материального производства в условиях различных общественно-экономических формаций. Хотя конкретное государство в условиях любой общественно-экономической формации может активно воздействовать на финансы в зависимости от политического устройства, уровня экономического развития, поставленных целей и задач, но оно не

в состоянии ни создавать, ни отменять систему финансовых отношений как целостное понятие.

3. Главным содержанием категории финансов выступают распределительные и перераспределительные отношения. Основной концепцией главного экономического содержания категории финансов являются отношения между различными экономическими субъектами в процессе распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода. Содержание этой концепции состоит в том, что основным предметом финансовых отношений экономических субъектов являются финансовые ресурсы, которые окончательно формируются лишь на стадии распределения произведенной стоимости (т. е. когда эта стоимость реализуется и перераспределяется).

Современная финансовая наука выделяет два основных подхода к концепции главного экономического содержания финансов как экономической категории.

Сторонники первого подхода считают, что основу финансовых отношений составляет лишь та часть экономических отношений, которая связана с распределением и перераспределением валового внутреннего продукта и национального дохода между экономическими субъектами. Соответственно те экономические отношения, которые осуществляются на эквивалентной основе (в эквивалентной форме) и не затрагивают процесс перераспределения стоимости, из финансовых отношений ими исключаются. Этот подход известен как "распределительная концепция финансов".

Сторонники второго подхода полагают, что в систему финансовых отношений должна включаться вся совокупность экономических отношений, возникающих на всех стадиях воспроизводственного процесса (а не только на его распределительной стадии). Соответственно финансовыми они признают все экономические отношения между участниками воспроизводственного процесса, осуществляемые как на эквивалентной, так и на безэквивалентной основе. Этот подход известен как "воспроизводственная концепция финансов".

Как и большинство отечественных и зарубежных исследователей, авторы придерживаются первой ("распределительной") концепции фи-

нансов, считая, что только распределительные (перераспределительные) отношения (а не отношения производства и обмена стоимости) составляют основу этой категории. Только с помощью распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода финансы косвенно воздействуют на всю систему воспроизводственных отношений, однако со стадиями производства и обмена стоимости финансовые отношения прямо не связаны.

4. Финансовые отношения экономических субъектов носят денежную форму. Материальной основой функционирования финансов выступают денежные средства, с помощью которых осуществляется денежный оборот между участниками экономического процесса. Это характеризует финансы как систему прежде всего денежных отношений между субъектами.

При рассмотрении этой характеристики категории "финансы" следует выяснить, как соотносятся между собой финансы и деньги, а также система финансовых и денежных отношений в целом.

Рассматривая категории финансов и денег, следует прежде всего отметить, что они не тождественны между собой ни по экономическому содержанию, ни по выполняемым функциям. Так, если деньги являются товаром особого рода, представляющим собой всеобщий эквивалент для измерения затрат труда ассоциированных производителей товаров и услуг, то финансы – это не сами денежные средства, а лишь экономические отношения, возникающие в процессе движения денег между экономическими субъектами. При этом в финансах денежные отношения характеризуют движение не только непосредственно денег в наличной или безналичной формах, но и движение замещающих их денежных эквивалентов в форме краткосрочных финансовых инвестиций (в частности, краткосрочных ценных бумаг, краткосрочных депозитных вкладов), вложений в объекты тезаврации (в частности, в драгоценные металлы, приобретаемые в целях хранения).

Кроме того, следует отметить, что в процессе финансовых отношений деньги не всегда выступают как всеобщий эквивалент. Так, в процессе перераспределения стоимости финансы широко используют кредит, при котором движение денег оторвано от движения стоимости товаров.

Следует также обратить внимание на то, что отражение финансовых отношений преимущественно с помощью денег характерно лишь для развитой стадии товарного производства – в ранних общественно-экономических формациях финансовые отношения носили преимущественно натуральный характер.

Характеризуя категорию "финансы" по этому признаку, следует отметить также, что система денежных отношений в совокупности гораздо шире системы финансовых отношений, опосредствованных деньгами. Так, финансы отражают только те денежные отношения между экономическими субъектами, которые связаны с распределением (перераспределением) валового внутреннего продукта и национального дохода. Исходя из этого критерия к финансам (а соответственно и к финансовым отношениям) не относится обширная система денежных отношений между отдельными гражданами, между гражданами и предприятиями розничной торговли при реализации товаров за наличный расчет и некоторых других их видов, так как они связаны с эквивалентным обменом и не обслуживают распределительные и перераспределительные процессы.

Таким образом, финансы как систему денежных отношений характеризуют не сами денежные средства, а лишь их оборот в процессе распределительных и перераспределительных экономических отношений отдельных субъектов. При этом денежные отношения, связанные с финансами, опосредствуют лишь часть совокупного денежного оборота страны.

5. Финансы как экономическая категория характеризуют отношения между экономическими партнерами, организуемые государством. Важнейшей особенностью финансовых отношений является то, что преимущественная их часть организуется государством. Поэтому само возникновение финансов и их развитие неразрывно связаны с историей появления и развития государственного устройства, т. е. государства как органа управления. Государственное регулирование финансов охватывает все основные формы финансовых отношений: между государством и предприятиями (объединениями); между государством и населением; между различными предприятиями (объединениями); между предприятиями и работающим на них населением и т. п.

В процессе организации финансовых отношений между экономическими субъектами государство определяет состав основных форм этих отношений; создает систему правового оформления этих отношений в виде законов, указов, постановлений и других правовых норм, разрабатываемых различными органами государственного управления; осуществляет активный контроль за соблюдением субъектами установленных правовых актов и при необходимости налагает определенные санкции за их нарушение.

Организуя финансовые отношения, государство исходит из определенной государственной финансовой политики, так как между этими экономическими составляющими существует довольно тесная взаимосвязь. Первоначально даже наука о финансах развивалась в едином комплексе с наукой о финансовой политике государства. Последняя выступала при этом как прикладная составная часть финансовой науки. Выразителем определенной государственной финансовой политики финансы становятся в первую очередь в процессе формирования доходов и расходов государства. Посредством своей финансовой политики государство может активно влиять на экономическое развитие страны, оказывая на него как позитивное, так и негативное воздействие.

Следует, однако, подчеркнуть, что государственная политика не формирует финансовые отношения и не рассматривает их экономическое содержание, а лишь определяет цели и задачи финансового развития страны, направленные на достижение предусмотренной эффективности экономики в краткосрочном или долгосрочном периоде. Иными словами, выстраивая определенную финансовую политику, государство рассматривает систему сложившихся финансовых отношений между экономическими субъектами как базовую исходную составляющую, воздействуя лишь на механизм реализации этих отношений.

Выступая организатором финансовых отношений, государство всегда обладает особыми полномочиями в их реализации со своими экономическими партнерами, в первую очередь, с предприятиями (объединениями) и населением. В результате этого указанные экономические субъекты финансовых отношений имеют разные права, т. е. являются неравноположенными. Проявлением этой неравноправности, т. е. неравностоимостных

экономических отношений является то, что созданная предприятиями или населением, занятом в производственной сфере, добавочная стоимость перераспределяется в пользу государства.

6. Категория "финансы" характеризует экономические отношения отдельных субъектов по поводу формирования централизованных и децентрализованных денежных фондов. Формирование денежных фондов субъектами финансовых отношений изначально рассматривалось как одна из основных характеристик финансов как экономической категории. На первоначальном этапе развития финансов речь шла лишь о государственных денежных фондах; позднее категория финансов включила в свой состав и разнообразные денежные фонды, формируемые другими экономическими субъектами – местными органами государственного управления, хозяйственными объединениями, предприятиями и т. п.

Под денежными фондами следует понимать обособленную часть денежных средств и их эквивалентов, имеющую целевое предназначение и самостоятельную форму функционирования. Как видно из этого определения, понятие "денежные фонды" не тождественно понятию "денежные средства", находящиеся в распоряжении экономического субъекта. В состав денежных средств, наряду с денежными фондами, входит и та их часть, которая не связана целевыми ограничениями и расходуется экономическими субъектами свободно на любые нужды в законодательно предусмотренном порядке.

Система денежных фондов, формируемых экономическими субъектами в процессе финансовых отношений, весьма многообразна. Основу классификации этих денежных фондов составляет уровень их формирования. По этому признаку денежные фонды подразделяются на централизованные (общегосударственные) и децентрализованные (местных органов управления, хозяйственных объединений, предприятий и т. п.). Источником формирования как централизованных, так и децентрализованных денежных фондов экономических субъектов являются валовой внутренний продукт и национальный доход.

Таким образом, формирование централизованных и децентрализованных денежных фондов отдельными экономическими субъектами

является одной из важнейших характеристик финансов как экономической категории.

7. Категория "финансы" характеризует экономические отношения отдельных субъектов по поводу использования централизованных и децентрализованных денежных фондов. Сформированные различными экономическими субъектами денежные фонды подлежат использованию в предстоящем периоде. Необходимость использования денежных фондов предопределена уже их целевым характером и является логическим следствием процесса их формирования. Финансовые отношения в процессе использования централизованных и децентрализованных денежных фондов тесно связаны с задачами и направлениями расходования сформированных денежных авуаров.

Так, использование централизованных денежных фондов, сформированных на общегосударственном уровне, направлено на обеспечение решения макроэкономических задач общественного развития. К числу основных из этих задач относятся обеспечение обороны страны, содержание центральных органов государственного управления, поддержка стратегически важных для страны отраслей экономики, выравнивание уровня экономического и социального развития отдельных регионов, развитие фундаментальных научных исследований, охрана окружающей среды.

Использование денежных фондов, сформированных на уровне местных органов государственного управления, направлено на обеспечение решения задач экономического и социального развития отдельных регионов страны. Основными из этих задач являются: поддержка муниципальных предприятий, развитие жилищного строительства и коммунальных служб, решение экономических проблем регионального масштаба, социальная помощь населению.

Использование денежных фондов, сформированных отдельными хозяйственными структурами – предприятиями, объединениями и т. п., направлено на расширение и модернизацию основных средств, внедрение новых технологий, пополнение собственных оборотных активов, дополнительное стимулирование персонала и другие цели, обеспечивающие их текущее и стратегическое развитие.

В процессе использования денежных фондов различными экономическими субъектами важнейшей задачей является обеспечение экономического расходования и высокой отдачи денежных средств.

8. Категория "финансы" характеризует экономические отношения, направленные на обеспечение условий эффективного осуществления процесса расширенного воспроизводства. Финансовые отношения возникают в процессе распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода, с одной стороны, и направлены на обеспечение условий их воспроизводства в предстоящем периоде, с другой. Эффективность финансовых отношений в обществе определяется тем, в какой мере они способствуют возрастанию темпов воспроизводства общественного продукта. Поэтому обеспечение условий эффективного осуществления процесса расширенного воспроизводства следует рассматривать как основную цель функционирования финансов.

Важнейшим условием обеспечения процесса расширенного воспроизводства является рост объема финансовых ресурсов, направляемых на экономическое и социальное развитие страны. Это предполагает, что формирование и использование денежных фондов всеми субъектами финансовых отношений должно осуществляться на расширенной основе с каждым новым экономическим (хозяйственным) циклом. Обеспечение такой динамики не только создает базу постоянного прироста объема валового внутреннего продукта и национального дохода, но и позволяет расширять охватываемую финансами сферу распределительных и перераспределительных денежных отношений между экономическими субъектами.

Таким образом, можно сделать вывод, что обеспечение условий эффективного осуществления процесса расширенного воспроизводства является не только главной целью финансов, но и важнейшей предпосылкой расширения сферы финансовых отношений в стране.

Рассмотрение наиболее важных сущностных характеристик категории финансов позволяет следующим образом сформулировать ее содержание: "Финансы представляют собой объективную экономическую категорию, характеризующую организуемую государством совокупность распределительных и перераспределительных денежных отношений между отдельными экономическими субъектами.

Модели финансовых отношений в обществе

В основе построения финансовой модели общества лежат роль и место государства в ней. Модели различают по *двум признакам*:

1. По последовательности распределения ВВП.
2. По уровню государственной централизации ВВП.

По последовательности распределения ВВП выделяются *две финансовые модели экономики*:

- 1) рыночная модель экономики;
- 2) административная модель экономики.

Рыночная модель экономики прошла значительный исторический путь развития и доминирует в мире. Сущность ее очень простая и логичная: вначале ВВП распределяется между участниками его создания (предприниматели, рабочие, служащие и крестьяне), а затем на основе перераспределения в виде налогов и сборов часть доходов получает государство.

Эта модель является открытой, понятной и точно характеризует финансовые реалии в государстве:

- точно отражает уровень доходов и вклад в ВВП каждого юридического и физического лица;
- складывается достоверный, определенный уровень налогообложения, когда все точно знают, сколько зарабатывают и сколько уплачивают в виде налогов;
- четко определены стимулы роста доходов на основе роста производства и повышения производительности труда.

Административная модель экономики применялась в СССР и других социалистических странах, эта модель частично сохранилась в странах с тоталитарным режимом (Белоруссия, Казахстан, Венесуэла, Северная Корея, Куба). Эта модель строится по обратному принципу: вначале ВВП концентрируется в центре (государстве), а затем гораздо меньшая остаточная часть национального дохода выплачивается в виде заработной платы рабочим, служащим и крестьянам, которая, в свою очередь, облагается дополнительно подоходным налогом (в СССР подоходный налог составлял 20 – 40 % от общей суммы зарплаты).

Эта модель является закрытой и не отражает финансовых реалий в обществе:

- не видно реального уровня доходов физических и юридических лиц;
- доходы физических и юридических лиц не отражают их вклад в создание ВВП;
- невозможно достоверно определить уровень налогообложения;
- отсутствуют стимулы продуктивной работы.

По уровню государственной централизации ВВП выделяются три финансовые модели экономики:

- 1) американская;
- 2) западноевропейская;
- 3) скандинавская.

Эти модели сложились исторически и зависят от геополитического положения страны.

Американская модель основана на максимальном уровне самообеспечения физических и юридических лиц. Она характеризуется незначительным уровнем бюджетной централизации (10 – 30 % от общего уровня совокупных доходов). Государственное вмешательство в экономику минимально. В социальной сфере краткосрочную помощь получают только те, кто не может обходиться без нее. Эта модель создает максимальные финансовые стимулы: с одной стороны, она дает зарабатывать, а с другой, она этого требует. Это довольно жесткая и жестокая модель, основанная на принципе "кто не работает, тот не ест", но она высокоэффективна, поскольку основана на принудительном финансовом стимулировании.

Западноевропейская модель характеризуется средним уровнем централизации ВВП в бюджет (30 – 50 % от общей суммы совокупного дохода). За счет большей централизации финансовых ресурсов в странах с такой финансовой моделью в большей степени развиты государственные социальные институты, прежде всего в сфере образования и здравоохранения.

Скандинавская модель предполагает довольно высокий уровень государственной централизации ВВП (50 – 60 % и более от общей суммы совокупного дохода). В странах с данным типом финансовой модели большое внимание уделяется социальной сфере. За счет распределительной функции финансов финансовые ресурсы перераспределяются между

богатыми и бедными слоями населения, социальные границы практически стираются, все слои населения живут одинаково хорошо. Эта модель создает климат уверенности и социальной уравновешенности. Однако эта модель возможна только при высоком уровне ВВП на душу населения и высоком уровне культуры и социальной ответственности населения, доверия и уважения к государственному сектору экономики страны.

Вывод: выбор финансовой модели – это выбор пути развития общества, установления определенной системы экономических интересов, которые лежат в основе темпов развития государства в целом.

Вопросы для самоконтроля

1. Какова история происхождения термина "финансы"?
2. Назовите основные понятия, связанные с категорией "финансы".
3. В чем сущность механизма финансовых отношений?
4. Что является основными финансовыми категориями?
5. Дайте определение основных объектов финансовых отношений, их роли и значения.
6. Кто является субъектами финансовых отношений?
7. В чем заключается противоречие финансовых отношений и каковы способы сбалансирования финансовых противоречий?
8. Какие функции выполняют финансы?
9. В чем заключается сущность распределительной функции?
10. Раскройте сущность и значение контрольной функции.
11. Какое место занимает аудит в рамках контролирующей функции финансов?
12. Какие виды финансового контроля различают по срокам его проведения?
13. Какую роль играют финансы в обществе?
14. Раскройте основные сущностные характеристики категории "финансы".
15. Какие виды финансовых моделей вы знаете по последовательности распределения ВВП?
16. Раскройте сущность финансовых моделей по уровню государственной централизации ВВП.

1.2. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Финансы представляют собой довольно сложное общественное явление. Они охватывают широкую гамму обменно-распределительных отношений, которые отображаются в различных денежных потоках. При единой сущности этих отношений в них выделяются отдельные элементы, которые имеют свои характерные признаки и особенности. Изучение финансов основывается как на понимании их необходимости, сущности и роли в обществе, так и на детальном усвоении конкретных форм финансовых отношений.

Выделение форм финансовых отношений характеризует относительное деление некоторых составляющих финансов. Совокупность этих составляющих определяется термином "**финансовая система**". Как и всякая другая система, она является не простым набором отдельных элементов, а совокупностью взаимосвязанных элементов, которые имеют однородные признаки.

Финансовая система государства является отображением форм и методов конкретного использования финансов в экономике и соответственно в задействованной модели экономики в значительной мере обозначается ею.

Финансовые системы некоторых государств могут отличаться по своей структуре, но они все имеют *общий признак* – это различные фонды финансовых ресурсов, которые отличаются по методам мобилизации и их использованию, однако тесно связаны между собой, имеют прямое и обратное влияние на экономические и социальные процессы в государстве, а также на формирование и использования фондов финансовых ресурсов в разрезе отдельных *звеньев*.

Можно утверждать, что каждое *звено финансовой системы* является независимым её элементом, но эта самостоятельность относительна в среде единого целостного. **Финансовая система** – это совокупность разнообразных видов фондов финансовых ресурсов, сконцентрированных в распоряжении государства, нефинансового сектора экономики (хозяйствующих субъектов), отдельных финансовых институтов и населения

(домохозяйств) для исполнения возложенных на них функций, а также для удовлетворения экономических и социальных потребностей.

Финансовая система рассматривается с двух сторон: по внутреннему строению (по содержанию) и по организационной структуре (по форме).

Финансовая система (по содержанию) – совокупность относительно обособленных взаимосвязанных финансовых отношений, которые отображают специфические формы и методы распределения и перераспределения ВВП.

Финансовая система (по форме) – совокупность финансовых органов и институтов, которые управляют денежными потоками (рис. 1.4).



Рисунок 1.4 – Взаимосвязь сфер и звеньев (секторов) во внутренней структуре финансовой системы

Внутреннее строение финансовой системы отображает *объективную* совокупность финансовых отношений и является общей для всех стран. Она состоит из *сфер* и *звеньев*.

Сфера характеризует обобщенную по определённому признаку совокупность финансовых отношений.

Звенья показывают обособленную часть финансовых отношений. В основу выделения сфер и звеньев положен уровень экономической системы.

Организационная структура финансовой системы – совокупность финансовых органов и институтов, которая характеризует систему управления финансами.

В основе выделения органов управления финансовой системой лежит её внутренняя структура. Общее управление финансовой деятельностью в какой-либо стране осуществляют органы государственной власти и управления.

Государственные финансы

Государственная финансовая система – совокупность организаций, обеспечивающих денежный оборот в рамках определённой страны включающих в себя:

- государственную финансовую подсистему, которая обеспечивает поступление денежных средств в бюджет и их расходование;
- банковскую подсистему, которая содержит финансовые учреждения, обеспечивающие расчёты, кредиты, инвестиции, операции с денежными средствами;
- подсистему обращения государственных ценных бумаг, служащую для привлечения денежных средств на вторичных рынках ценных бумаг.

1. Финансовая система представляет собой определенным образом упорядоченную совокупность финансовых отношений. Звенья финансовой системы можно сгруппировать в **три крупных блока**, каждый из которых также имеет *внутреннюю структуру*:

- 1) централизованные финансы:
 - государственный бюджет;
 - внебюджетные фонды;

- государственный кредит;
 - фонды имущественного и личного страхования;
 - фондовый рынок;
- 2) децентрализованные финансы:
- коммерческих предприятий и организаций;
 - финансовых посредников (кредитных организаций, частных пенсионных фондов, страховых организаций и других финансовых институтов);
 - некоммерческих организаций;
- 3) финансы домашних хозяйств.

Каждое звено этой системы характеризуется особыми методами формирования и использования фондов денежных средств. Каждое звено играет различную роль в общественном воспроизводстве.

Так, *централизованные финансы* используются в качестве инструмента регулирования национальной экономики в целом. С помощью централизованных финансов мобилизуются ресурсы в бюджетную систему и происходит их распределение и перераспределение между отраслями народного хозяйства, экономическими регионами, отдельными группами населения. *Децентрализованные финансы* используются для регулирования экономических и социальных отношений в рамках отдельных хозяйствующих субъектов и составляют основу финансов. От их состояния во многом зависит общее финансовое положение страны, так как именно здесь формируется большая часть финансовых ресурсов. *Финансы домохозяйств* – это личные финансы, т. е. финансовые отношения между физическими лицами, совместно проживающими и ведущими общее хозяйство. В отличие от семьи домохозяйство может включать, кроме родственников, людей, которые полностью или частично вносят свою долю в бюджет домохозяйства, а также может состоять из одного человека, обеспечивающего себя материально.

Финансы выражают экономические отношения, связанные с обеспечением источниками финансирования государственного, муниципального и частного секторов экономики, сфер производства, обращения и домашних хозяйств.

В последующих главах будет дана детальная характеристика некоторых обозначенных звеньев финансовой системы. Пока же приведем самую общую их характеристику.

Государственный бюджет – главное звено всей финансовой системы. Бюджет состоит из двух взаимосвязанных групп статей: доходных и расходных. В доходной части бюджета содержатся источники поступления средств и их количественные параметры. В расходной части определяются направления, сферы, в которых расходуются деньги, их количественные параметры.

Размер и структура государственного бюджета характеризуют уровень социально-экономического развития страны. Основным источником формирования бюджета служат налоги с физических и юридических лиц. Остальная доходная часть бюджета пополняется за счет неналоговых источников. Собранные доходы используются на решение многочисленных задач, принятых на себя государством: развитие здравоохранения, образования, жилищного строительства, поддержка пожилых граждан и т. д.

Внебюджетные фонды – это средства правительства и местных органов власти, связанные с финансированием расходов, не включенных в бюджет. Они создаются во всех странах на определенный срок или действуют постоянно. Их создание обосновывается необходимостью иметь источники средств, не зависящие от одобрения или неодобрения государственного бюджета. Внебюджетные фонды имеют строго целевое назначение – мобилизация средств для пенсионного обеспечения, социального страхования, обязательного медицинского страхования и т. д. Мобилизация и использование средств фондов осуществляются в специфических формах и особыми методами. Отсюда их выделение в самостоятельное звено государственных финансов.

Формирование внебюджетных фондов осуществляется за счет обязательных целевых отчислений. Суммы отчислений во внебюджетные фонды, как правило, включаются в состав себестоимости и устанавливаются в процентах к фонду оплаты труда. Внебюджетные фонды отделены от бюджетов и имеют определенную самостоятельность.

Основными по размерам и значению являются социальные фонды – Пенсионный фонд, Фонд социального страхования на случай нетрудо-

способности, Фонд социального страхования по безработице, Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве.

К экономическим внебюджетным фондам обычно относятся фонд технического развития и отраслевые внебюджетные фонды НИОКР, финансовые фонды поддержки отраслей, инвестиционные фонды и др.

Государственный кредит – еще одно самостоятельное звено государственных финансов, поскольку ему присущи не свойственные другим звеньям формы финансово-кредитных отношений по привлечению средств в централизованные фонды государства. Государственный кредит представляет собой особую форму денежных отношений между государством, юридическими и физическими лицами. Главная форма экономических отношений в его рамках – когда государство выступает как заемщик средств. Реже оно является кредитором, предоставляя ссуды юридическим и физическим лицам. В тех случаях, когда государство берет на себя ответственность за погашение частных обязательств, оно выступает как гарант.

Государственный кредит находится на стыке двух видов денежных отношений – финансов и кредита и несет черты как тех, так и других. В качестве звена финансовой системы он обслуживает формирование и использование централизованных денежных фондов государства и выполняет две функции – фискальную и регулирующую.

Объективная необходимость государственного кредита обусловлена опережающими темпами роста государственных расходов над возможностями расширения собственной доходной базы, что позволяет обеспечить покрытие запланированных расходов бюджета в условиях его дефицита. Государство постоянно испытывает потребность в финансовых ресурсах. Доходы, предусмотренные бюджетом, как правило, далеко не покрывают сумм запланированных расходов. На покрытие бюджетного дефицита необходимы дополнительные средства. Для этого государство прибегает к заимствованиям. Кредиторами выступают физические и юридические лица, заемщиком – государство в лице его органов. Дополнительные финансовые ресурсы государство привлекает путем продажи на финансовом рынке облигаций, казначейских обязательств и других видов государственных ценных бумаг.

Фонды имущественного и личного страхования предназначены для возмещения ущерба, нанесенного стихийными бедствиями предприятиям и населению, а также для выплаты застрахованному лицу или его семье материального обеспечения при наступлении страхового случая.

Рыночная экономика – это среда риска. Поэтому главная функция страхования – это формирование фонда денежных средств, осуществляемое как плата за риски, которые принимают на себя коммерческие организации специальной компетенции – страховые компании. Страхование делится на добровольное и обязательное.

Важнейшая функция страхования – возмещение ущерба юридическим лицам, возмещение ущерба и материальное обеспечение граждан. Поэтому страховые организации вынуждены осуществлять и сопряженную функцию страхования – предупреждение страхового случая и минимизация возможного страхового ущерба.

Страховые фонды являются крупным резервом инвестиционных затрат. Действительно, страховой денежный фонд страховщиков – это временно свободные деньги, которые можно инвестировать по разным направлениям. К основным видам страхования относятся социальное, имущественное и личное страхование.

Составным и наиболее динамично развивающимся звеном финансовой системы выступает фондовый рынок, на котором происходит обращение капиталов.

Фондовый рынок обеспечивает перемещение капитала в отрасли с высоким уровнем дохода, служит мобилизации и эффективному использованию временно свободных денежных средств.

Участники фондового рынка ориентируются на получение более высокого дохода по сравнению с вложением средств в банки. Однако следует иметь в виду прямую связь между уровнем доходности и степенью риска.

В странах постсоветского пространства фондовый рынок получил развитие с начала 1990-х годов, когда стала складываться разветвленная инфраструктура финансового сектора: банковская система, инвестиционные и пенсионные фонды, биржи и страховые компании. Первоначально на развитие финансового сектора определяющее влияние оказал процесс приватизации, который способствовал развитию рыночной

инфраструктуры, совершенствованию соответствующей законодательной базы, вовлечению населения в операции на фондовом рынке и формированию у людей рыночного сознания.

Ныне сложилась достаточно сложная структура фондового рынка, в состав которого входят следующие относительно самостоятельные сегменты: рынок межбанковских кредитов, рынок ценных бумаг, рынок валюты.

До сих пор речь шла о звеньях финансовой системы, объединенных в блок централизованных финансов. Второй блок финансовой системы составляют децентрализованные финансы, и прежде всего финансы коммерческих предприятий и организаций.

Финансы предприятий представлены совокупностью экономических отношений, возникающих в реальном денежном обороте при формировании, распределении и использовании децентрализованных фондов финансовых ресурсов предприятий, организаций, учреждений. Это относительно самостоятельное звено финансов, оно обслуживает материальное производство, создание валового внутреннего продукта, его распределение внутри предприятий и перераспределение части этого продукта в бюджет и внебюджетные фонды.

Именно первичные доходы частных и государственных предприятий, наряду с доходами физических лиц, создают основу системы государственных финансов.

Наконец, третий блок финансовой системы составляют финансы домашних хозяйств – экономические отношения, возникающие при реальном обороте денег в секторе домашних хозяйств. Финансы домохозяйств являются материальной основой их жизни. Они предполагают контроль за предстоящими доходами и расходами в рамках отдельной экономической ячейки общества.

Финансы как экономическая категория зависят от взаимоотношений между звеньями финансовой системы. Хотя происходит разграничение самостоятельных звеньев в соответствии с применяемыми особыми способами и формами образования и использования денежных фондов в каждом из них, финансовая система едина, поскольку базируется на едином источнике ресурсов всех звеньев. Основой единства финансовой системы выступают финансы предприятий – именно они непосредственно участвуют в процессе материального производства и являются источ-

ником создания централизованных государственных фондов денежных средств – национального дохода, создаваемого в сфере материального производства, в конечном итоге на предприятиях.

Общегосударственные финансы связаны с финансами предприятий, поскольку они имеют единый источник формирования – создаваемый в сфере материального производства национальный доход. Связь между названными звеньями финансовой системы устанавливается и при распределении мобилизованных ресурсов.

Затем эти ресурсы государство частично направляет на развитие материального производства, но по приоритетным с точки зрения государства направлениям. Расширенное воспроизводство на предприятиях имеет материальной основой не только собственные средства, но и бюджетные ассигнования. То есть общегосударственным финансам, которыми государство имеет возможность маневрировать, принадлежит значительная роль в обеспечении развития тех или иных отраслей народного хозяйства, в перераспределении финансовых ресурсов между отраслями экономики, а также между регионами страны, между производственной и непроизводственной сферами, между отдельными группами и слоями населения. В этой взаимосвязи и взаимозависимости составных звеньев финансовой системы проявляется единство финансов, а также единство финансовой системы.

Финансовая система Украины

Новая финансовая система Украины в структурном и содержательном плане начала складываться в начале 90-х годов.

1. Министерство финансов:
 - Государственная налоговая администрация;
 - Государственное казначейство;
 - Государственная контрольно-ревизионная служба.
2. Счетная палата:
 - аудиторская палата;
 - аудиторские фирмы.
3. Национальный банк:
 - коммерческие банки;
 - небанковские кредитные учреждения;
 - страховые компании.

4. Государственная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку:
 - фондовые биржи;
 - инвесторы, посредники;
 - межбанковская валютная биржа.
5. Социальные фонды:
 - Пенсионный фонд;
 - Фонд социального страхования на случай временной потери трудоспособности;
 - Фонд социального страхования от безработицы (фонд занятости);
 - Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Управление финансовой системой

Основная задача управления финансовой системой – это обеспечение согласованности функционирования различных сфер и секторов. Это достигается четким распределением функций между финансовыми органами и учреждениями.

Центральное место в управлении финансами принадлежит **Министерству финансов**. На него возложены функции общего руководства финансовой системой страны:

- разработка финансовой политики;
- организация и составление Государственного бюджета;
- организация кредитной и валютной политики.

Второе место в системе управления финансами занимает **Центральный банк** страны (Национальный банк), который имеет эксклюзивное право эмиссии денег и регулирует денежный оборот в стране, валютные отношения. Национальный банк обслуживает бюджет и производит международные государственные расчеты. Национальный банк является банком банков, выдает лицензии на производство банковских услуг коммерческим банкам, устанавливает уровень обязательного резервирования; уровень ставки рефинансирования, которая влияет на кредитную политику в стране; влияет на валютную политику путем внутренних и внешних интервенций, курсовой политики.

Эффективное управление требует всеобъемлющего *контроля*, в этом направлении работают специально созданные государственные учреждения. На этом виде деятельности специализируются *Государственная контрольно-ревизионная служба, Государственное казначейство, Государственная налоговая администрация*.

Вывод: основная цель национальной финансовой системы – обеспечение максимальной мобилизации финансовых ресурсов страны и привлечение их извне для эффективного использования и роста ВВП. Движение денежных потоков через сектора и сферы должно максимально этому способствовать.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение финансовой системы по содержанию и форме.
2. Раскройте сущность организационной структуры финансовой системы.
3. В чем особенность трех блоков государственной финансовой системы?
4. Опишите финансовую систему Украины.
5. В чем заключаются основные задачи управления финансовой системой?

1.3. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

Управление финансами является составной частью общей системы управления социально-экономическими процессами. Оно направлено на совершенствование системы отношений, призванных нормализовать финансовые ресурсы, необходимые для социально-экономического развития общества.

Цель управления финансами – финансовая устойчивость и финансовая независимость, проявляющиеся в макроэкономической сбалансированности, профиците бюджета, снижении государственного долга, твердости национальной валюты, в сочетании экономических интересов государства и всех членов общества.

В управление финансами выделяются *объекты* и *субъекты* управления. Объектами выступают разнообразные виды финансовых отношений, которые образуют финансовую систему. Субъекты управления финансами – совокупность всех организационных структур, осуществляющих управление финансами – *финансовый аппарат*.

Управление финансами осуществляется на всех уровнях финансовой системы. Бывает *общегосударственное управление финансами*, которое устанавливает общие принципы, правила и нормы, а также обеспечивает проведение единой финансово-бюджетной политики, налоговой, валютной и денежно-кредитной политики, и *управление финансами отдельных субъектов управления*.

В новых условиях хозяйствования и становлении рыночных отношений особое значение имеет *финансовый менеджмент*, призванный обеспечить эффективное управление ресурсами предприятий различных форм собственности.

Объекты управления

Финансовая система представляет собой финансовые отношения, существующие в рамках данной экономической формации.

Финансовая система – совокупность различных сфер финансовых отношений (звенья финансовой системы), в процессе которых образуются и используются фонды денежных средств. Это совокупность централизованных и децентрализованных денежных фондов.

Построение финансовой системы базируется на следующих принципах:

1) **Функциональное назначение.** Состоит в выполнении каждым звеном финансовой системы своих задач (госбюджет выражает распределительные отношения между государством, предприятиями и населением; финансы предприятий выражают отношения по созданию и использованию денежных фондов, предназначенных для обеспечения первичных потребностей общественного воспроизводства).

2) **Единство финансовой системы** – предопределяется единой экономической и политической основой государства. Это обуславливает единую финансовую политику, проводимую государством через центра-

лизованные финансовые органы и единые цели. Управление всеми звеньями происходит на основе единых законодательных и нормативных актов.

3) Территориальность – каждый регион имеет свою финансовую систему со своими территориальными особенностями.

Объекты управления в рамках финансовой системы:

1. Государственные финансы:

- государственный бюджет;
- государственные внебюджетные фонды;
- государственный кредит.

2. Финансы предприятий, организаций, учреждений:

- финансы предприятий, функционирующих на коммерческой основе;
- финансы организаций, учреждений, осуществляющих некоммерческую деятельность.

3. Финансы страхования:

- социальное страхование;
- личное страхование;
- имущественное страхование;
- страхование ответственности;
- страхование предпринимательских рисков.

Субъекты управления

Субъектами общего управления финансами являются высшие органы власти – президент, правительство, министерства и подвластные им ведомства.

Президент – регламентирует деятельность финансовой системы, подписывает бюджетный план, имеет право "вето" на финансовое законодательство.

Министерство финансов – устанавливает налоги, сборы, неналоговые платежи, утверждает федеральный бюджет, принимает финансовое законодательство (Бюджетный и Налоговые кодексы и др.)

Правительство – рассматривает центральный бюджет, выступает как единый центр управления финансами.

*Центральным органом, осуществляющим реализацию финансовой политики, является **Министерство финансов**. Оно обеспечивает единство финансовой, кредитно-денежной и валютной политики, координирует деятельность других федеральных органов исполнительной власти.*

Для выполнения поставленных перед ним задач Министерство финансов:

- осуществляет методическое руководство в сфере финансового планирования и финансирования отраслей хозяйства;
- развивает бюджетный процесс;
- разрабатывает проект центрального бюджета;
- составляет отчет о выполнении центрального бюджета;
- составляет консолидированный бюджет.

На Министерство финансов возложены следующие функции:

- ❖ участие в разработке прогнозов социально-экономического развития на долгосрочный период, среднесрочную и краткосрочную перспективы;
- ❖ подготовка предложения и реализация мероприятий по совершенствованию бюджетной системы и механизма межбюджетных отношений;
- ❖ участие в подготовке предложений по основным направлениям кредитно-денежной политики;
- ❖ проведение мероприятий по контролю за целевым исполнением центрального бюджета и за исполнением целевых средств бюджета.

Министерство по доходам и расходам и Государственная налоговая администрация осуществляют контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет государственных налогов и других платежей.

Государственная комиссия по ценным бумагам контролирует деятельность участников фондового рынка, способствуя тем самым увеличению поступлений в бюджетный фонд.

Система Национального банка является важным органом реализации денежно-кредитной политики, осуществляет кассовое исполнение бюджета, контролирует деятельность других кредитных институтов.

Счетная палата – это специальный контрольный орган, который осуществляет контроль за состоянием государственной собственности и контроль за расходованием государственных денежных средств. Счетная палата независима от правительства и подотчетна Министерству финансов.

Субъектом оперативного управления финансами является *финансовый аппарат*: Счетная палата, местные финансовые органы, налоговые органы и таможенная служба, страховые организации, дирекции внебюджетных фондов, финансовые отделы и службы предприятий, организаций и учреждений, а также коммерческие банки.

Основные методы и формы управления финансами

Субъекты управления используют в каждой сфере и в каждом звене финансовых отношений специфические методы целенаправленного воздействия на финансы. Вместе с тем им присущи единые приемы и способы управления.

Конкретными методами и формами управления финансами служат:

- финансовое планирование;
- прогнозирование;
- программирование;
- финансовое регулирование;
- оперативное управление;
- финансовый контроль.

Финансовое планирование занимает важное место в системе управления финансами. Именно в ходе планирования любой субъект хозяйствования всесторонне оценивает состояние своих финансов, выявляет возможности увеличения финансовых ресурсов, направления их наиболее эффективного использования. Управленческие решения в процессе планирования принимаются на основе анализа финансовой информации, которая в связи с этим должна быть достаточно полной и достоверной. Достоверность и своевременность получения информации обеспечивают принятие обоснованных решений. Финансовая информация базируется на бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности.

Применительно к государственному управлению финансами финансовое планирование – это деятельность по сбалансированности и про-

порциональности финансовых ресурсов. *Сбалансированность* означает оптимальное соотношение между финансовыми ресурсами, находящимися в распоряжении государства, и доходами, остающимися в руках хозяйствующих субъектов. *Пропорциональность* – рациональное соотношение между величиной дохода до уплаты налога и после уплаты по предприятиям, отраслям хозяйства, регионам, субъектам федерации. Государство через увеличение или уменьшение этого соотношения может стимулировать либо ограничивать их развитие.

Финансовое планирование представляет собой составную часть народнохозяйственного планирования, базируется на показателях плана социально-экономического развития, направлено на координацию деятельности всех органов финансовой системы.

Главным объектом финансового планирования являются звенья финансов, получающие в плане свое количественное выражение. Движение средств конкретного денежного фонда выражается и закрепляется в соответствующих финансовых планах, которые объединены в единую систему.

Финансовые планы имеют все звенья финансовой системы, причем форма финансового плана, состав его показателей отражают специфику соответствующего звена финансовой системы. Так, предприятия и организации, функционирующие на коммерческих началах, составляют балансы доходов и расходов; учреждения, осуществляющие некоммерческую деятельность – сметы; общественные объединения, страховые компании – финансовые планы; органы государственной власти – бюджеты различных уровней.

Конкретные задачи финансового планирования определяются финансовой политикой. Это определение объема денежных средств и их источников, необходимых для выполнения плановых заданий; выявление резервов роста доходов, экономии в расходах; установление оптимальных пропорций в распределении средств между централизованными и децентрализованными фондами.

Финансовое прогнозирование – предвидение возможного финансового положения, обоснование показателей финансовых планов. Финансовое прогнозирование предшествует стадии составления финансовых планов, вырабатывает концепцию финансовой политики на

определенный период развития. Целью финансового прогнозирования является определение реально возможного объема финансовых ресурсов, источников формирования и их использования в прогнозируемом периоде. Прогнозы позволяют наметить разные варианты развития и совершенствования системы финансов, формы и методы реализации финансовой политики.

Финансовое прогнозирование предполагает применение различных методов:

- построение эконометрических моделей, описывающих динамику показателей финансовых планов в зависимости от факторов, определяющих или влияющих на экономические процессы;
- корреляционно-регрессионный анализ;
- метод экспертной оценки.

Финансовое программирование – метод финансового планирования, использующий программно-целевой подход, в основе которого заложены четко сформулированные цели и средства их достижения. Этот метод предполагает:

- установление приоритетов расходов по направлениям;
- повышение эффективности расходования средств;
- прекращение финансирования в соответствии с выбором альтернативного варианта.

Выбор варианта программы зависит прежде всего от экономических факторов (ресурсных). При этом учитываются не только масштабы, значение и сложность достижения цели, но и размеры имеющихся заделов, ожидаемый суммарный эффект, потенциальные потери от не достижения цели.

Финансовое регулирование социально-экономических процессов представляет собой организуемую государством деятельность по использованию всех аспектов финансовых отношений в целях корректировки параметров воспроизводства. Субъектами финансового регулирования выступают государственные структуры, а объектами – доходы и расходы участников общественной системы.

Основная задача, решаемая в ходе финансового регулирования, связана с установлением пропорций распределения накопления, обеспечивающих максимально возможное удовлетворение потребностей общества как на макро-, так и на микроуровне.

Финансовыми регуляторами рыночного хозяйства являются:

- налоги и неналоговые платежи в бюджет;
- финансовые льготы и санкции;
- общие и целевые субсидии;
- доходы и расходы внебюджетных фондов;
- доходы и расходы государственных предприятий и организаций.

Финансовому воздействию присущи прямые, косвенные и смешанные формы регулирования.

Прямое влияние на ход рыночных процессов оказывается: с помощью взимания прямых общегосударственных налогов; посредством применения повышенных или пониженных ставок налогов и платежей в бюджет и в централизованные внебюджетные фонды; при изменении нормативов государственных расходов; в результате взимания штрафов, пени, неустоек за нарушение финансовой дисциплины. Все это прямо изменяет и уровень доходов субъектов воспроизводства, и рыночную конъюнктуру.

К косвенным формам регулирования относится косвенное государственное налогообложение и осуществление текущих государственных расходов.

Среди смешанных форм финансового воздействия выделяются: местные налоги, система неналоговых платежей в бюджет, льготное налогообложение и льготное финансирование отдельных сфер деятельности и мероприятий, нормативы образования и использования децентрализованных внебюджетных фондов и фондов государственных предприятий и организаций.

Оперативное управление финансами связано с осуществлением практических действий по выполнению финансового плана, внесению корректив в его показатели с учетом новых хозяйственных обстоятельств, изысканию иных источников формирования финансовых ресурсов и направлений их эффективного вложения. Оперативное управление пред-

ставляет собой комплекс мер, разрабатываемых на основе оперативного анализа складывающейся ситуации и преследующих цель получения максимального эффекта при минимуме затрат с помощью перераспределения финансовых ресурсов. Основное содержание оперативного управления сводится к маневрированию финансовыми ресурсами с целью решения вновь возникающих задач.

Оперативное управление финансами – главная функция аппарата финансовой системы: Министерства финансов, финансовых управлений местных органов власти, дирекций внебюджетных фондов, страховых организаций, финансовых служб предприятий.

Финансовый контроль, с одной стороны, – одна из завершающих стадий управления финансами, а с другой, он выступает необходимым условием эффективности управления ими.

Финансовый контроль, являясь формой реализации контрольной функции финансов, представляет собой совокупность действий и операций за соблюдением финансово-экономического законодательства и финансовой дисциплиной в процессе формирования и использования денежных фондов на макро- и микроуровне с целью обеспечения целесообразности и эффективности финансово-хозяйственных операций.

Объектом финансового контроля являются денежные отношения, перераспределительные процессы при формировании и использовании финансовых ресурсов, в том числе в форме денежных фондов на всех уровнях и во всех звеньях хозяйства.

Финансовый контроль включает:

- ❖ проверку соблюдения экономических законов (оптимальности распределения и перераспределения национального дохода);
- ❖ составление и исполнение бюджетного плана (бюджетный контроль);
- ❖ эффективность использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов предприятий и организаций, бюджетных учреждений;
- ❖ налоговый контроль.

Финансовый контроль преследует следующие *задачи*:

- содействие сбалансированности между потребностью в финансовых ресурсах и размерами денежных фондов;
- обеспечение своевременности и полноты выполнения финансовых обязательств перед государственным бюджетом;
- выявление внутрипроизводственных резервов увеличения финансовых ресурсов.

Важную роль в обеспечении качества финансового контроля играет уровень организации учета в стране – бухгалтерского, бюджетного, налогового. Отчетная документация – главный объект финансового контроля. Успешное и эффективное проведение финансового контроля зависит от уровня организации и видов контроля, форм и методов его проведения.

В зависимости от субъектов контроля, которые осуществляют финансовый контроль, различают следующие его виды:

- *общегосударственный контроль* – проводится органами государственной власти. Главная цель – обеспечить интересы государства и общества по поступлению доходов и при расходовании государственных средств;
- *ведомственный контроль* – выполняется контрольно-ревизионными управлениями, другими структурами министерств и ведомств, охватывает деятельность подотчетных им предприятий, учреждений и организаций;
- *внутрихозяйственный контроль* – проводится экономическими и финансовыми службами предприятий и организаций. Объект контроля – хозяйственная и финансовая деятельность;
- *общественный контроль* – выполняется неправительственными организациями. Объект контроля зависит от стоящих перед ними задач;
- *независимый контроль* – проводится специальными органами: аудиторскими фирмами и другими службами.

К методам финансового контроля относятся:

- *Проверка* – производится по отдельным вопросам финансово-хозяйственной деятельности на основе отчетных, балансовых и расход-

ных документов. В процессе проверки выявляются нарушения финансовой дисциплины и намечаются мероприятия по их устранению.

➤ *Обследование* – охватывает отдельные стороны деятельности предприятий, организаций и учреждений.

➤ *Надзор* – проводится контролирующими органами за экономическими субъектами, получившими лицензию на определенный вид финансовой деятельности: страховую, банковскую и др. Он предполагает контроль за соблюдением нормативов и правил.

➤ *Экономический анализ* (как разновидность финансового контроля) – имеет целью детальное изучение периодической или годовой финансовой и бухгалтерской отчетности с целью общей оценки результатов хозяйственной деятельности, финансового состояния и обоснования возможностей их эффективного использования.

➤ *Ревизия* – наиболее распространенная форма финансового контроля, представляющая собой взаимосвязанный комплекс проверок финансово-хозяйственной деятельности предприятий, учреждений и организаций. Ревизия проводится для установления целесообразности, обоснованности, экономической эффективности совершенных хозяйственных операций, проверки финансовой дисциплины, достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности – для выявления нарушений и недостатков в деятельности ревизуемого объекта.

Контроль осуществляют законодательные органы власти, исполнительные органы управления, финансовые, налоговые и кредитные учреждения, страховые организации, госкомитеты, министерства и ведомства; финансовые службы предприятий, организаций и учреждений.

Государственные органы управления финансами.

Высшие органы государственной власти управления финансами

Президент в своем ежегодном послании о положении в стране и о направлении внутренней и внешней политики государства формулирует в том числе основные принципы финансовой политики государства на данный период. Это во многом определяет финансовую деятельность правительства на соответствующий период.

Кроме того, президент осуществляет некоторые кадровые назначения или вносит свои предложения по назначениям в правительстве,

Национальном банке (должность главы Нацбанка), министерствах. Президент подписывает и обнародует законы, вносит в Верховный Совет некоторые законопроекты. Он издает указы и распоряжения, обязательные для исполнения на всей территории страны, являющиеся важным элементом государственного управления финансами.

Верховный Совет, согласно Конституции, принимает государственные законы, в том числе законы по вопросам государственного бюджета, налогов и сборов, финансового, валютного, кредитного, таможенного регулирования. Однако законопроекты о введении или отмене налогов, о выпуске госзаймов, об изменении финансовых обязательств государства и другие законопроекты, предусматривающие расходы, покрываемые за счет федерального бюджета, могут быть внесены только при наличии заключения правительства.

Верховный Совет контролирует осуществление федерального бюджета. С этой целью им образуется Счетная палата.

Правительство разрабатывает и представляет Верховному Совету государственный бюджет и обеспечивает его исполнение, а также представляет Верховному Совету отчет об исполнении бюджета. Правительство обеспечивает проведение в стране единой финансовой и денежно-кредитной политики.

Правительство является важнейшим звеном стратегического управления финансами государства. И одновременно посредством Минфина и других соответствующих государственных ведомств осуществляет функцию главного организатора, регулятора и координатора деятельности по оперативному государственному управлению финансами и кредитом.

Управление бюджетным процессом

Бюджетный процесс является составной частью бюджетного планирования. *Бюджетное планирование* заключается в централизованном распределении и перераспределении стоимости общественного продукта и национального дохода между звеньями финансовой системы на основе государственной социально-экономической программы развития страны в процессе становления и исполнения бюджетов и внебюджетных фондов разного уровня.

Бюджетный процесс – регламентируемая нормами права деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и участников бюджетного процесса по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов, утверждению и исполнению бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов, а также по контролю за их исполнением. Бюджетный процесс включает в себя четыре стадии бюджетной деятельности:

- 1) составление проектов бюджетов;
- 2) рассмотрение и утверждение бюджетов;
- 3) исполнение бюджетов;
- 4) составление отчетов об исполнении бюджетов и их утверждение.

Составной частью бюджетного процесса является *бюджетное регулирование* – перераспределение финансовых ресурсов между бюджетами разного уровня.

Первый этап бюджетного процесса – составление проектов бюджетов. Составлению проектов бюджетов предшествует разработка прогнозов социально-экономического развития, государственных образований и отраслей экономики, а также подготовка сводных финансовых балансов, на основании которых органы исполнительной власти осуществляют разработку проектов бюджетов.

Составление проектов бюджетов – исключительная прерогатива Министерства финансов, правительства, соответствующих органов исполнительной власти и органов местного управления. Непосредственное составление проектов бюджетов осуществляют Министерство финансов, органы местной власти.

Первый этап формирования государственного бюджета – разработка плана-прогноза функционирования экономики на очередной финансовый год. На основе данных плана-прогноза Министерство финансов разрабатывает основные характеристики бюджета и распределение расходов бюджета. Правительство рассматривает предложения об увеличении (сохранении) минимальных размеров оплаты труда и пенсий, их индексации.

Второй этап формирования федерального бюджета - распределение государственными исполнительными органами предельных объемов бюджетного финансирования в соответствии с функциональной и экономической классификациями расходов и по получателям средств, разработка указанными органами предложений о проведении экономических преобразований, отмене нефинансируемых нормативных актов, а также подготовка перечня финансируемых государственных целевых программ. Несогласованные вопросы подлежат рассмотрению межведомственной комиссией, возглавляемой министром финансов.

На основе представленных государственными исполнительными органами документов правительство должно утвердить проект закона о государственном бюджете для внесения в Верховный Совет. Проект государственного закона о государственном бюджете на очередной финансовый год вносится на рассмотрение Верховным Советом.

Совет направляет проект в Комитет Верховного Совета по бюджету для подготовки заключения о формальном соответствии представленных документов требованиям закона, после получения которого проект направляется в Верховный Совет, комитеты Верховного Совета, другим субъектам законодательной инициативы для замечаний и предложений и в Счетную палату на заключение. Верховный Совет рассматривает проект бюджета в четырех чтениях.

В первом чтении Верховный Совет обсуждает концепцию и прогноз социально-экономического развития страны, основные направления бюджетной и налоговой политики, основные принципы и расчеты по взаимоотношениям государственного бюджета с местными бюджетами, проект программы внешних заимствований в части источников внешнего финансирования покрытия дефицита государственного бюджета, а также основные характеристики бюджета. Верховный Совет заслушивает доклад правительства, Министра финансов, Комитета по бюджету и профинансового комитета, ответственного за рассмотрение проекта бюджета, доклад председателя Счетной палаты и принимает решение о принятии или отклонении проекта. В случае отклонения проекта Верховный Совет может передать проект в согласительную комиссию (состоящую и представителей Верховного Совета и правительства), вернуть проект правительству на доработку или поставить вопрос о доверии правительству (в

последнем случае новый проект бюджета готовит и вносит в Верховный Совет новый состав правительства). При передаче проекта в согласительную комиссию она разрабатывает согласованный вариант основных характеристик бюджета, после чего проект вновь вносится на рассмотрение в первом чтении в Верховный Совет. По итогам рассмотрения проекта в первом чтении принимается постановление Верховного Совета о принятии проекта закона о государственном бюджете в первом чтении.

Во втором чтении Верховный Совет утверждает расходы государственного бюджета по разделам функциональной классификации в пределах общего объема расходов государственного бюджета, утвержденного в первом чтении, и размер государственного фонда финансовой поддержки местным бюджетам. Если Верховный Совет отклоняет проект государственного закона о государственном бюджете на очередной финансовый год во втором чтении, то он передает указанный законопроект в согласительную комиссию.

В третьем чтении Верховный Совет рассматривает расходы государственного бюджета по подразделам функциональной классификации, распределение средств Фонда государственной поддержки регионам, расходов по государственным целевым программам, государственной адресной инвестиционной программе в пределах расходов, утвержденных во втором чтении; перечень защищенных статей государственного бюджета, Программу государственных внешних заимствований, программы предоставления гарантий правительства, программы предоставления средств государственного бюджета на возвратной основе по каждому виду расходов, программу государственных внешних заимствований.

При рассмотрении проекта государственного закона о государственном бюджете *в четвертом чтении* проект голосуется в целом, внесение поправок в проект, возможное во втором и третьем чтениях, в четвертом чтении не допускается.

Принятый Верховным Советом Государственный закон о государственном бюджете на очередной финансовый год передается на рассмотрение правительства. Правительство рассматривает закон и голосует в целом. В случае одобрения закон направляется президенту для подписания и обнародования. В случае отклонения проекта он передается в согласительную комиссию, перерабатывается, передается в Верховный

Совет для утверждения в одном чтении, затем повторно передается в правительство для окончательного утверждения. Вето правительства может быть отклонено Верховным Советом повторным голосованием не менее чем двумя третями голосов. В случае не подписания закона президентом закон направляется в согласительную комиссию и вновь рассматривается Верховным Советом. Для преодоления вето президента требуется не менее двух третей голосов Верховного Совета.

Исполнение бюджетов начинается после их утверждения в установленном порядке (для государственного бюджета – подписания президентом). Во многих странах устанавливается *казначейское исполнение бюджетов*. На органы исполнительной власти возлагается организация исполнения бюджетов, управление счетами бюджетов и бюджетными средствами.

Особая роль определена Государственному казначейству Министерства финансов – именно этот орган обеспечивает соблюдение *принципа единства кассы* – зачисление всех поступающих доходов и поступлений из источников финансирования дефицита бюджета на единый счет бюджета и осуществление всех предусмотренных расходов с единого счета бюджета.

За исполнение доходной части бюджета отвечают налоговые органы и Государственный таможенный комитет (и их органы на местах), которые, помимо сбора налогов и других платежей в бюджет, обязаны представлять информацию об исполнении бюджетов в Казначейство, а также органы, распоряжающиеся государственным (местным) имуществом.

Рассмотрение и утверждение отчета об исполнении бюджетов является одной из форм финансового контроля, осуществляемого законодательными (представительными) органами власти (последующий контроль).

Для контроля за исполнением бюджета существует специальный орган – *Счетная палата* (данный орган участвует также в предварительном контроле – при рассмотрении и утверждении проекта государственного бюджета).

Ответственным за составление отчета об исполнении государственного бюджета является Министерство финансов. Отчет об исполнении государственного бюджета представляется в Верховный Совет и Счет-

ную палату правительством в форме государственного закона вместе с отчетами об исполнении внебюджетных фондов, другими документами и материалами.

Счетная палата проводит проверку отчета об исполнении федерального бюджета за отчетный год, используя материалы и результаты проведенных проверок и ревизий. Верховный Совет рассматривает отчет об исполнении государственного бюджета после получения заключения Счетной палаты, после чего принимает решение об утверждении или отклонении отчета.

Управление государственным долгом

Управление *государственным внутренним долгом*, установление порядка, условий выпуска и размещения долговых обязательств осуществляется правительством. Обслуживание государственного внутреннего долга производится Центральным Банком и Минфином.

Верхний предел внутреннего долга устанавливается законом о государственном бюджете. Операции с *государственным внешним долгом* регламентируются государственными законами и другими нормативно-правовыми актами.

Право на осуществление государственных внешних заимствований находится в компетенции правительства. К примеру, Минфин разрабатывает проекты программ внешних заимствований и с участием заинтересованных государственных органов исполнительной власти организует работу по привлечению в экономику иностранных кредитных ресурсов. Предельный размер государственных внешних заимствований ежегодно устанавливается в законе о государственном бюджете.

Управление налогообложением

В управлении налогообложением Верховный Совет принимает лишь законотворческое участие – принятие налогового законодательства (изменения и дополнения к Налоговому кодексу, Таможенному кодексу и др.). Президент может издавать нормативные акты о мерах по повышению собираемости налогов и других налоговых платежей и по упорядочиванию наличного и безналичного денежного обращения, об укреплении финансовой дисциплины.

Непосредственно управление налогообложением осуществляет Правительство. Своим законотворчеством оно лишь косвенно регулирует налогообложение, например, внесением в Верховный Совет законопроектов о введении налогов и сборов, об изменениях и дополнениях в отдельные законы о налогах. Посредством своих министерств и ведомств правительство осуществляет прямое управление налогообложением.

Министерство финансов осуществляет налоговое прогнозирование. Основной задачей налогового прогнозирования является определение экономически обоснованного размера поступлений налогов в соответствующий или консолидированный бюджет. Различают оперативное, краткосрочное, среднесрочное налоговое прогнозирование.

В частности, *оперативное* прогнозирование осуществляется Минфином и финансовыми органами на месяц или квартал с целью обеспечить реальную оценку поступления налогов на ближайшее время для определения лимитов финансирования (в рамках утвержденного бюджета) в разрезе экономической классификации, а также министерств, ведомств, территорий и государственных программ.

Налоговое прогнозирование играет активную роль при разработке бюджетной и налоговой политики. Кроме того, в процессе налогового прогнозирования разрабатываются меры по совершенствованию контрольной работы налоговых органов.

На Минфин также возложена задача разработки, совместно с другими государственными органами исполнительной власти, предложений о налоговой политике государства, развитии налогового законодательства и совершенствовании налоговой системы страны. За полноту поступления налогов и сборов в бюджеты непосредственно отвечает недавно созданное в Украине в 2013 году Министерство по доходам и расходам.

Министерство финансов и другие ведомства управления финансами

Основные положения и сущность функций и задач Министерства финансов были изложены выше. А теперь попытаемся раскрыть механизм реализации этих функций и задач.

Деятельность Министерства финансов определяется и регулируется правительством. Министерство финансов издает в пределах своей ком-

петенции на основе законодательства страны приказы, инструкции и иные нормативные правовые акты.

Минфин проводит в своей компетенции комплексные ревизии и тематические проверки поступлений и расходования средств государственного бюджета; контролирует в установленном порядке рациональное и целевое использование средств государственных внебюджетных фондов и других государственных средств. Также органы министерства проводят документальные проверки финансово-хозяйственной деятельности организаций по заданиям правоохранительных органов, организуют ревизии и финансовые проверки в организациях по обращениям органов государственной власти и органов местного управления.

Министерство финансов имеет *право*:

- ограничивать, приостанавливать, а в необходимых случаях и прекращать в соответствии с законодательством финансирование из государственного бюджета организаций при выявлении фактов нецелевого использования ими средств государственного бюджета;

- взыскивать в установленном порядке с организации средства государственного бюджета, израсходованные ими не по целевому направлению, с наложением штрафа;

- выдавать ссуды за счет средств государственного бюджета;
- предоставлять отсрочки (рассрочки) платежей по налогам в государственный бюджет;

- осуществлять лицензионную деятельность.

В соответствии с данным положением Министерство финансов для осуществления своих полномочий может создавать в установленном порядке свои территориальные органы.

Центральный аппарат Министерства финансов включает следующие подразделения:

1. Департамент бюджетной политики – составляет проект бюджета и организует его исполнение.

2. Департамент отраслевого финансирования – определяет направление финансирования отдельных отраслей промышленности, АПК, выделение инвестиций, финансирование транспорта, связи.

3. Департамент межбюджетных отношений – регулирует взаимоотношения с местными бюджетами.

4. Департамент управления государственным внутренним долгом – занимается эмиссией внутренних государственных займов, выплатой процентов и погашением.

5. Департамент управления государственным внешним долгом – производит выпуск внешних займов и их погашение.

6. Департамент аудита – осуществляет регламентацию и лицензирование аудиторской деятельности, аттестацию аудиторов, а также выполняет функции упраздненного Контрольно-ревизионного управления.

7. Департамент бухгалтерского учета и отчетности – разрабатывает методы, принципы и формы бухгалтерского учета и отчетности, а также нормативные документы по формам учета и отчетности (План счетов, формы бухгалтерского баланса и отчет о прибылях и убытках и др.)

8. Другие департаменты.

В составе Министерства финансов действует ***Государственное казначейство***, которое представляет собой единую централизованную систему.

Структура территориальных органов казначейства является трехуровневой:

1. Главное управление государственного казначейства. Осуществляет сводный систематический, полный и стандартизированный учет операций и управление движением средств на счетах казначейства, информирует высшие законодательные и исполнительные органы власти о результатах исполнения государственного бюджета по доходам и расходам. Руководит работой нижестоящих органов казначейства, получает от них оперативную информацию и отчетные данные о доходах и средствах государственного бюджета и обеспечивает исполнение ими бюджета в соответствии с действующим законодательством.

2. Управления государственного казначейства по регионам областям, автономным образованиям, отдельным городам. Обеспечивают через нижестоящие органы казначейства исполнение всех решений о формировании доходной части и расходованию средств государственного бюджета.

3. Отделения государственного казначейства по регионам, городам, районам в городах, кроме городов районного подчинения. Осуществляют формирование доходной части государственного бюджета на территории

и обеспечивают целевое финансирование расходов по бюджетополучателям. Выполняют учет операций по движению средств на счетах в банках и лицевых счетах бюджетополучателей, открытых в органах казначейства, и представляют вышестоящим органам казначейства информацию об исполнении доходов и расходов государственного бюджета на территории. Осуществляют текущий контроль за целевым расходованием средств государственного бюджета бюджетополучателями.

Исполнение бюджетов органами государственного казначейства происходит на основании закона о государственном (или иного уровня) бюджете на соответствующий год и представляет собой два параллельно осуществляемых процесса: исполнение бюджета по доходам и исполнение бюджета по расходам.

Налоговые органы – единая система контроля за соблюдением налогового законодательства, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов и других обязательных платежей, а также за соблюдением валютного законодательства.

Деятельность налоговых органов регламентируется и определяется на основании Налогового кодекса.

Задачи контроля со стороны налоговых органов:

- 1) Выявление суммы сокрытого от налогообложения дохода, сокрытой (заниженной) прибыли.
- 2) Изыскание дополнительных платежей в доходы бюджета.

Налоговые органы обязаны вести в установленном порядке учет налогоплательщиков, проводить разъяснительную работу по применению налогового законодательства, информировать налогоплательщиков о действующих налогах и сборах; обязаны осуществлять возврат или зачет излишне уплаченных и взысканных сумм налогов пеней.

Налоговые органы *вправе*:

1. Производить в органах государственной власти и органах местного управления, организациях, у граждан страны, иностранных граждан и лиц без гражданства проверки денежных документов, бухгалтерских книг, отчетов, деклараций и других документов, связанных с исчислением и уплатой налогов и других обязательных платежей в бюджет; получать необходимые сведения по вопросам, возникающим при проверках.

2. Обследовать любые используемые для извлечения доходов либо связанные с содержанием объектов налогообложения производственные, складские, торговые и иные помещения предприятий, организаций и граждан.

3. Требовать от руководителей и других должностных лиц, а также граждан устранения выявленных нарушений.

4. Приостанавливать операции по расчетным и другим счетам в банках и иных финансово-кредитных учреждениях в случаях непредставления налоговым органам документов, связанных с исчислением и уплатой налогов и платежей.

5. Выносить решения о привлечении органов, организаций и граждан к ответственности за совершение налоговых правонарушений.

6. Взыскивать недоимки и пени по налогам.

7. Предъявлять в суде и арбитражном суде иски о ликвидации предприятий любой организационно-правовой формы, о признании сделок недействительными и взыскании в доход государства всего полученного по таким сделкам.

8. Налагать административные штрафы.

Налоговые органы несут ответственность за полный и своевременный учет всех налогоплательщиков.

Единая централизованная система налоговых органов состоит из Министерства по доходам и расходам, Государственной налоговой администрации и ее территориальных органов.

Территориальные государственные налоговые инспекции осуществляют непосредственную работу с налогоплательщиками: проводят камеральные проверки (на основании отчетных данных предприятий и поступивших отчетов по налогам); документальные проверки (с выходом на предприятие, не реже одного раза в год); комплексные проверки – проверяются все стороны деятельности предприятия); тематические проверки.

Методы проведения проверок: сплошной, выборочный, формальный, арифметический, встречные проверки.

Государственные органы налоговой полиции выполняют свои функции по предупреждению, выявлению, пресечению и расследованию

нарушений законодательства о налогах и сборах, являющихся преступлениями или административными правонарушениями.

Органы налоговой полиции *полномочны*:

- 1) производить в соответствии с уголовно-процессуальным законодательством дознание по делам о преступлениях, производство дознания по которым отнесено к компетенции указанных органов;
- 2) по запросам налоговых органов участвовать в налоговых проверках;
- 3) осуществлять иные полномочия, предусмотренные законодательно.

Финансовый менеджмент. Финансовый механизм.

Сущность финансового менеджмента.

Основные цели, функции, задачи и методы финансового менеджмента

В целях управления финансами предприятий применяется финансовый механизм.

Финансовый механизм предприятий – это система управления финансами предприятия, предназначенная для организации взаимодействия финансовых отношений и фондов денежных средств с целью эффективного их воздействия на конечные результаты деятельности. Прежде всего, с его помощью достигается обеспеченность предприятия необходимыми средствами.

Финансовая деятельность на предприятиях осуществляется финансовым отделом, службой – на крупных и средних предприятиях, либо только финансовым директором или главным бухгалтером, который занимается не только вопросами бухгалтерского учета, но и вопросами финансовой стратегии, на малых предприятиях.

Свою работу данные структуры осуществляют в соответствии с целями, функциями, задачами и методами финансового менеджмента.

Финансовый менеджмент – это профессиональная управленческая деятельность по оценке производственных и финансовых направлений деятельности хозяйствующего субъекта в контексте окружающей среды, организации денежных потоков предприятия, по формированию и использованию капитала, денежных доходов и фондов, необходимых для достижения стратегических и тактических целей развития предприятия.

Целью финансового менеджмента являются выработка и применение методов, средств и инструментов для достижения целей деятельности фирмы в целом или её отдельных производственно-хозяйственных звеньев.

Такой системой целей может быть:

- выживание компании в условиях конкурентной борьбы;
- избежание банкротства и крупных финансовых неудач;
- максимизация прибыли;
- минимизация расходов;
- устойчивые темпы роста экономического потенциала компании;
- рост объемов производства и реализации;
- увеличение доходов руководящего состава и владельцев компании;
- обеспечение рентабельности деятельности и др.

В конечном итоге все эти цели ориентированы на повышение доходов вкладчиков (акционеров) или владельцев (собственников капитала) компании.

Функции финансового менеджмента

❖ *Планирование.* Включает в себя стратегическое и текущее финансовое планирование. Составление различных смет и бюджетов для любых мероприятий.

❖ Участие в определении ценовой политики и прогнозировании сбыта.

❖ *Оценка* возможных изменений структуры (слияние, разделение или поглощение фирм).

❖ *Обеспечение источниками финансирования.* Поиск внутренних и внешних источников кратко- и долгосрочного финансирования. Выбор оптимального их сочетания.

❖ *Управление финансовыми ресурсами.* Управление денежными средствами на счетах и в кассе, в расчетах. Управление портфелями ценных бумаг. Управление заемными средствами.

❖ *Учет, контроль и анализ.* Выбор учетной политики. Обработка и представление учетной информации в виде финансовой отчетности. Анализ и интерпретация результатов. Сопоставление отчетных данных с планами и стандартами. Внутренний аудит.

В задачи финансового менеджмента входит нахождение оптимального соотношения между краткосрочными и долгосрочными целями развития фирмы и принимаемыми решениями в краткосрочном и долгосрочном финансовом управлении.

Задачей финансового менеджмента является определение приоритетов и поиск компромиссов для оптимального сочетания интересов различных хозяйственных подразделений в принятии инвестиционных проектов и выборе источников их финансирования.

Тактические задачи финансового менеджмента: обеспечение сбалансированности и сроков поступления денежных средств; обеспечение необходимых объемов поступлений; обеспечение рентабельности продаж (конкурентоспособности на оперативном уровне). Таким образом, оперативное (тактическое) управление сводится, по существу, к управлению оборотным капиталом предприятия.

В конечном итоге **основная задача финансового менеджмента** – принятие решений по обеспечению наиболее эффективного движения финансовых ресурсов между фирмой и источниками её финансирования как внешними, так и внутрифирменными.

Конкретные формы и методы реализации функций и решения задач финансового менеджмента определяются *финансовой политикой предприятия*. Разработка и осуществление финансовой политики занимают существенное место в общем механизме централизованного управления. Её роль в централизованном управлении фирмой определяется тем, что она затрагивает все стороны экономической деятельности фирмы – научно-техническую, производственную, материально-техническое снабжение, сбыт – и отражает в концентрированном виде влияние многочисленных внутренних и внешних факторов. В рамках единой финансовой политики, разрабатываемой на высшем уровне управления, определяются в глобальном масштабе источники финансовых ресурсов и их распределение в рамках фирмы.

Методической основой при разработке финансовой политики в конкретной фирме могут служить законы, приказы и другие нормативные

документы Министерства экономики, Министерства финансов, правительства, Налоговой администрации, в которых предусмотрены следующие элементы:

- учетная политика;
- кредитная политика;
- политика управления денежными средствами;
- политика в отношении управления издержками;
- дивидендная политика.

Выбор варианта учетной политики предприятие должно осуществлять в соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учета. В рамках кредитной политики решается вопрос об обеспеченности оборотными средствами – определение величины собственных средств, потребности в заемных средствах.

Политика управления денежными средствами связана с оптимизацией остатков средств на счетах, с минимизацией разрывов между поступлением средств и их использованием, с применением различных схем расчетов, предусматриваемых в договорах.

Политика в отношении управления издержками реализуется с помощью разработки системы бюджетирования, предусматривающей разработку бюджетов (смет) по всем основным элементам затрат, и осуществления эффективного контроля за их исполнением.

Дивидендная политика должна уравнивать защиту интересов собственников с интересами менеджеров и инвесторов с целью максимизации цены предприятия. Возможны следующие варианты дивидендной политики:

- дивиденды как постоянный процент от прибыли;
- политика форсированных дивидендных выплат – дивиденды выплачиваются в фиксированном размере на каждую акцию;
- политика выплат гарантированного минимума и экстрадивидендов;
- капитализация дивидендов – выплата дивидендов акциями (при финансовых затруднениях).

В современных условиях главная особенность финансовой политики фирм состоит в комплексном использовании *финансовых инструментов*, причем в зависимости от конкретных условий преобладающее значение в отдельные периоды может придаваться тому или иному инструменту.

Выделяют три основные категории финансовых инструментов: денежные средства (средства в кассе и на расчетном счете, валюта); кредитные инструменты (облигации, форвардные контракты, фьючерсы, опционы и др.); способы участия в уставном капитале (акции и паи).

Основными *методами финансового менеджмента*, реализуемыми в ходе проведения финансовой политики, являются: прогнозирование, планирование, налогообложение, страхование, кредитование, самофинансирование, система расчетов, система финансовых санкций, система производства амортизационных отчислений, система стимулирования, принципы ценообразования, трастовые операции, трансфертные операции, залоговые операции, аренда, лизинг, факторинг.

Для осуществления этих методов используются *приемы финансового управления*: кредиты, займы, процентные ставки, дивиденды, котировка валютных курсов, дисконтирование и др.

Основой *информационного обеспечения* системы финансового менеджмента служит любая информация финансового характера:

- бухгалтерская отчетность;
- сообщения учреждений банковской системы;
- информация товарных, фондовых и валютных бирж;
- прочая информация.

Функционирование любой системы финансового управления осуществляется в рамках действующего правового и нормативного обеспечения: законы, указы президента, постановления правительства, приказы и распоряжения министерств и ведомств, лицензии, уставные документы, нормы, инструкции, методические указания и др.

В условиях рыночной экономики финансовый менеджер становится одной из ключевых фигур в компании. Он ответственен за постановку проблем финансового характера, анализ целесообразности выбора того

или иного способа их решения и иногда за принятие окончательного решения по выбору наиболее приемлемого варианта действий. Финансовый менеджер – это, как правило, ответственный исполнитель принятого решения, который также осуществляет оперативную финансовую деятельность.

Управление капиталом – максимальная прибыль и минимальный риск

Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности.

Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности. И что особо важно – конечный результат. Следовательно, это один из основных показателей плана и оценки деятельности предприятий. Прибыль является показателем, наиболее полно характеризующим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности, уровень себестоимости. Во многом конечные показатели прибыли, а также производные от нее показатели рентабельности, определяют управленческие решения в рамках принятой финансовой политики.

Абсолютное увеличение прибыли не всегда объективно отражает повышение эффективности производства. Для реальной оценки уровня прибыльности используются методы комплексного анализа прибыли.

Прежде всего, валовую прибыль анализируют по ее составным элементам, главным из которых является прибыль от реализации продукции (услуг, работ). Затем анализируются укрупненные факторы изменения прибыли от выпуска товарной продукции (затраты на денежную единицу товарной продукции, объем и структура реализации, изменение уровня цен на реализованную продукцию, а также на приобретенные сырье, топливо материалы, затраты на оплату труда и другие затраты). Наряду с этим проводится анализ изменения прибыли от прочей реализации и внереализационных операций.

Также широко используются показатели **рентабельности**, которые отражают уровень прибыльности относительно определенной базы (полная себестоимость реализованной продукции, стоимость производственных фондов и др.).

Важнейшими факторами роста прибыли являются рост объема производства и реализации продукции, повышение производительности, снижение себестоимости. Приоритетная задача каждого хозяйствующего субъекта – получить больше прибыли при наименьших затратах путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования.

Основным результативным показателем эффективности деятельности компании служит *чистая прибыль*. С позиции финансового управления деятельностью коммерческой организации чистая прибыль зависит, во-первых, от того, насколько рационально использованы предоставленные предприятию финансовые ресурсы, т. е. во что они вложены, и, во-вторых, от структуры источников средств.

Ниже будет изложена деятельность финансовых менеджеров по управлению капиталом с целью обеспечения максимальной прибыли при минимальном риске.

Риск и доходность в финансовом менеджменте рассматриваются как две взаимосвязанные категории. Риск – это вероятность потенциальной потери вложенных средств, либо недополучения дохода по сравнению с прогнозом или планом. На практике широкое применение нашли способы оценки риска с помощью концепции *левериджа*.

Текущая деятельность сопряжена с риском, в частности производственным и финансовым, который следует принимать во внимание в зависимости от того, с какой позиции характеризуется компания. Характеристика может быть выполнена либо с позиции активов, которыми владеет и распоряжается предприятие, либо с позиции источников средств. В первом случае возникает понятие производственного риска, во втором – финансового риска.

Производственный (операционный) риск – это риск, в большей степени обусловленный отраслевыми особенностями бизнеса, т. е. структурой активов, в который фирма решила вложить свой капитал. Достаточно очевидно, что производство основных продуктов питания, без которых не может прожить человек и спрос на которые сравнительно легко предсказуем, гораздо менее рискованный бизнес по сравнению с пошивом ультрамодной обуви, хотя, возможно, и не такой прибыльный. Производственный риск определяется многими факторами: региональными

особенностями, конъюнктурой рынка, национальными традициями, инфраструктурой и т. п.

Риск, обусловленный структурой источников, называется **финансовым**. В этом случае речь уже не идет о том, куда вложены денежные средства, а о том, из каких источников получены средства и каково соотношение этих источников.

В данном случае важен, прежде всего, вопрос о том, как соотносятся между собой собственный и заемный капиталы. С позиции финансового риска компания, осуществляющая свою деятельность лишь за счет собственных средств, и компания, значительную часть совокупного капитала которой представляют собой банковские кредиты, диаметрально различаются.

Количественная оценка риска и факторов, его обусловивших, осуществляется на основе анализа вариабельности прибыли. В терминах финансов взаимосвязь между прибылью и стоимостной оценкой затрат активов или фондов, понесенных для получения данной прибыли, характеризуется с помощью показателя "*леверидж*".

Производственный леверидж количественно характеризуется соотношением между постоянными и переменными расходами в общей сумме и вариабельностью показателя «прибыль до вычета процентов и налогов». Именно этот показатель прибыли позволяет выделить и оценить влияние изменчивости операционного левериджа на финансовые результаты деятельности фирмы.

Если доля постоянных расходов велика, то даже незначительное изменение объемов производства может привести к существенному изменению прибыли, поскольку постоянные расходы компания вынуждена нести в любом случае, независимо от того, производится продукция или нет.

Чем выше уровень производственного левериджа, тем выше производственный риск компании.

Финансовый риск находит отражение в соотношении собственных и заемных средств как источников долгосрочного финансирования, целесообразности и эффективности использования последних. Использование заемных средств связано для коммерческой организации с определенными, порой значительными издержками. Оптимальное сочетание между собственными и привлеченными долгосрочными финансовыми

ресурсами и его влияние на прибыль характеризуется категорией *финансового левериджа*.

Количественно эта характеристика измеряется соотношением между заемным и собственным капиталом; уровень финансового левериджа прямо пропорционально влияет на степень финансового риска компании и требуемую акционерами норму прибыли. Чем выше сумма процентов к выплате, являющихся, кстати, постоянными обязательными расходами, тем меньше чистая прибыль. Таким образом, чем выше уровень финансового левериджа, тем выше финансовый риск компании.

Исходя из выше изложенного становится понятно, почему такое большое внимание с позиции стратегического планирования уделяется операционному и финансовому левериджу – именно условно-постоянные расходы производственного и финансового характера в значительной степени определяют конечные финансовые результаты деятельности предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия зависит не только от умелого управления рисками, но и от организации оборотных средств: определения состава и структуры оборотных средств; определения потребности предприятия в оборотных средствах (определение нормативов оборотных средств); изыскания и грамотного соотношения источников формирования оборотных средств (собственных и привлеченных); распоряжения и маневрирования оборотными средствами; эффективного использования оборотных средств (ускорение оборота оборотных средств, рациональная организация производственных запасов).

Выбирая источник финансирования из огромного множества возможностей, фирма решает такие вопросы: использовать ли ей *внутренние* или *внешние* источники финансирования, *краткосрочные* или *долгосрочные* схемы финансирования, *заемный* или *акционерный* капитал.

При внутреннем финансировании предприятие "вкладывает" в свое собственное производство нераспределенную прибыль, то есть те средства, которые у него остались после покрытия всех расходов и выплаты налогов. Но, в некоторых случаях, это не является выгодным, так как фирма может получить больше выгод, если вложит эту нераспределенную прибыль в другие "внешние" операции.

В зависимости от того, за какое время предприятие рассчитывает осуществить свой проект, оно решает, каким будет финансирование – краткосрочным или долгосрочным. Это решение принимается на основе "принципа соответствия". Он заключается в том, что время, на которое берется заем, должно совпадать со временем, когда заемные средства будут расходоваться. Заемный капитал обходится дешевле, чем акционерный, так как процентные выплаты по займу могут выплачиваться из всей суммы дохода, которая подлежит налогообложению, а дивиденды акционерам выплачиваются из дохода, который остается после уплаты налогов. Обязательства кредиторам выплачиваются первыми, а потом уже производятся выплаты акционерам. Однако недостатком привлечения заемного капитала является более высокая степень связанного с этим риска.

Для обеспечения своего роста компания должна осуществлять капитальные вложения. Под ними понимаются средства, которые предприятие затрачивает на приобретение чего-либо необходимого для ее деятельности и имеющего самостоятельную ценность. Процесс оценки и выбора варианта предполагаемых инвестиций, которые могут дать наибольшую отдачу, называется планированием капитальных вложений. Цель этого планирования заключается в обосновании ответа на вопрос: каково будет соотношение суммы данного капиталовложения с суммой, которую это капиталовложение принесет? Если затраты предприятия будут меньше, чем ожидаемая прибыль, то такое капиталовложение имеет смысл предпринять.

Краткосрочное финансирование

К краткосрочным заимствованиям прибегают компании всех видов и размеров. Краткосрочный долг – это заемные средства, которые подлежат возврату в течение года, использующиеся для финансирования текущих затрат.

Источники краткосрочного финансирования

1. *Торговый кредит.* Это самый распространенный источник краткосрочного финансирования. Он представляет собой кредит, который поставщик продукции или материалов предоставляет покупателю. Оформление этой сделки может производиться договором или устно. Формами торгового кредита являются открытый кредит и простой век-

сель. Открытый кредит (открытый счет) позволяет покупателю приобретать товары с отсрочкой оплаты. Это неофициальное соглашение, по которому покупатель получает продукцию до того, как заплатит за нее. Простой вексель представляет собой долговое обязательство покупателя (в письменной форме) выплатить определенную сумму денег поставщику к конкретному сроку.

2. *Ссуды от финансовых институтов.* Предприятие может обратиться к коммерческому банку или другому финансовому институту за краткосрочной ссудой. Ссуды бывают обеспеченные и необеспеченные. Обеспеченная ссуда – это такая ссуда, которая выдается под гарантию какой-нибудь ценности, которую кредитор получает в случае банкротства заемщика. Например, обеспечением может являться собственное имущество предприятия. Можно выделить различные формы такого обеспечения: счета дебиторов, товарно-материальные запасы, иная собственность. Ссуда под счета дебиторов подразумевает, что в качестве залога используется задолженность предприятию со стороны его клиентов по открытым счетам. Дебиторская задолженность может продаваться сторонней финансовой компании. Эта процедура называется факторингом. Когда фирма берет в долг под залог товарно-материальных запасов, банк принимает от нее расписку о том, что если фирма не уплатит долг, то ее товарно-материальные запасы перейдут кредиторам. Краткосрочные ссуды также выдаются под залог любого движимого ("ликвидного") имущества, например, автомобилей и прочей техники. Необеспеченная ссуда дается без какого-либо залога. В этом случае кредитор полагается на доходность предприятия или на его репутацию. В качестве гарантий кредитор требует, чтобы заемщик держал определенную сумму денег на банковском счете (компенсационный остаток). Другим видом необеспеченной ссуды является "кредитная линия". Она представляет собой максимальную сумму, которую банк согласен выдавать компании в течение определенного периода времени.

3. *Векселя.* Это краткосрочный источник финансирования, который представляет собой долговую расписку, выпускаемую компанией. Компания, которая выпускает векселя, обязуется вернуть денежную сумму, указанную в векселе, в определенный срок. На рис. 1.5 представлены различные виды краткосрочного финансирования.

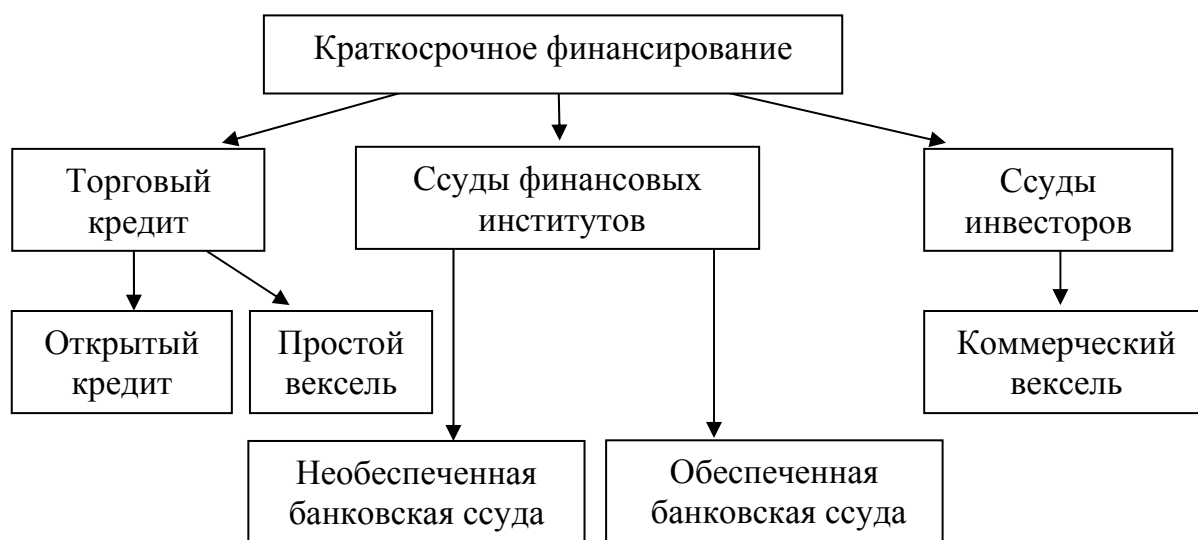


Рисунок 1.5 – Виды краткосрочного кредитования

Долгосрочное финансирование

Когда предприятие осуществляет долгосрочные проекты, оно прибегает к внешним и внутренним источникам финансирования. К внутренним источникам относятся: реализация предприятием собственных активов и реинвестирование полученной прибыли. К *внешним* относятся: долгосрочные ссуды, лизинг, облигации и акции. На рис. 1.6 представлены виды источников долгосрочного финансирования.

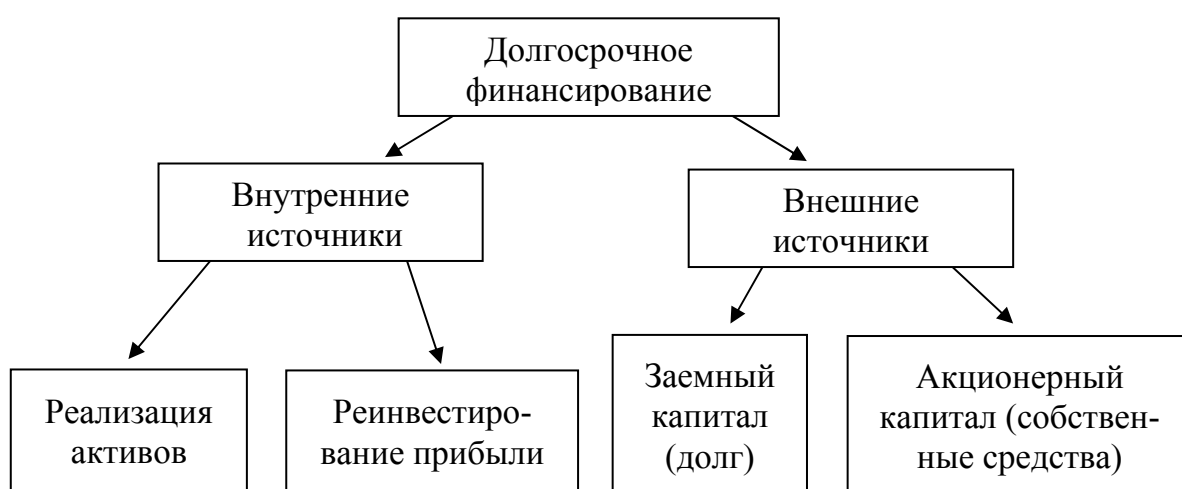


Рисунок 1.6 – Виды долгосрочного финансирования

Долгосрочная ссуда – это задолженность, срок погашения которой свыше одного года. Самым распространенным видом долгосрочной ссуды является ипотека, то есть использование в качестве залога какого-нибудь имущества (обычно недвижимости). В основном, источником долгосрочных ссуд являются коммерческие банки, но также их могут предоставлять страховые компании и пенсионные фонды. Так как в долгосрочной перспективе повышается риск, то процентные ставки по долгосрочным ссудам высокие.

Также фирма может прибегнуть к долгосрочной аренде с правом выкупа (лизингу). Наиболее часто лизинг используется при приобретении различного оборудования, средств транспорта и т. п.

Предприятие может получить необходимую денежную сумму у различных вкладчиков, если выпустит свои облигации. Они представляют собой долговые обязательства предприятия выплатить держателю этой облигации ее стоимость плюс проценты. Номинальная стоимость облигации называется ее достоинством. Срок погашения облигации обычно составляет десять или более лет. Облигации тоже бывают обеспеченные и не обеспеченные. У обеспеченных облигаций гарантией является имущество. Не обеспеченные облигации (дебентуры) гарантируются только репутацией предприятия. Процентная ставка по облигациям зависит от надежности предприятия. Менее надежная компания обычно предлагает более высокие процентные ставки по облигациям. Облигации таких компаний называются "бросовыми". А облигации компаний, которые входят в привлекательную для инвестиций категорию, являются наиболее надежными.

Облигации бывают также серийными и срочными. Долг по серийным облигациям погашается сериями через определенные промежутки времени, а срок погашения срочных облигаций истекает в одно время. Для облегчения погашения своего долга компании создают специальный фонд погашения, из которого ежегодно выделяется определенная сумма для выплаты долга по облигациям. Если предприятие оставляет за собой право выкупать облигации раньше срока их погашения, то такие облигации называются отзывными. Также компания может оговаривать воз-

возможность выкупа облигаций за свои акции. Такие облигации называются конвертируемыми.

Владельцы акций компании юридически являются ее совладельцами, собственниками. Каждый из акционеров имеет право на участие в прибыли компании. Акционер при вхождении в долю получает сертификат акций, т. е. документ, который подтверждает право собственности акционера. Условная номинальная цена акции называется нарицательной стоимостью. Совокупность всех акций, которые были запущены в продажу, называется уставным капиталом. Прибыль распределяется среди акционеров в форме дивидендов. Предприятие может выпускать два вида акций: привилегированные и обыкновенные. Держатели привилегированных акций имеют право получить дивиденды в первую очередь. Однако привилегированные акции не являются "голосующими", т. е. их владельцы не играют никакой роли в принятии решений, касающихся компании. Держатели обыкновенных акций получают дивиденды в последнюю очередь, но они имеют право участвовать в делах компании, например, в выборе совета директоров, принятии решений о крупных приобретениях и т. п. Цена на привилегированные акции обычно стабильна, а цена обыкновенных акций может резко меняться, и держатель обыкновенной акции при благоприятном стечении обстоятельств может продать ее по гораздо большей цене, чем приобрел.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите цель и объекты управления финансами.
2. Раскройте понятие финансового аппарата и субъектов управления финансами.
3. Какие существуют основные методы и формы управления финансами?
4. Какие вы знаете государственные органы и высшие органы государственной власти управления финансами?
5. Раскройте особенности управления бюджетным процессом.
6. Каковы особенности управления государственным долгом страны?

7. Перечислите основные принципы и органы управления налогом.
8. Какова роль Министерства финансов и других ведомств управления финансами?
9. Какова сущность, цели, функции, задачи и методы финансового менеджмента и финансового механизма?
10. Каковы основные задачи управления капиталом, максимизации прибыли и минимизации риска?

1.4. ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ

Контроль за состоянием экономики, развитием социально-экономических процессов в обществе является важной сферой деятельности по управлению народным хозяйством. Одним из звеньев системы контроля выступает финансовый контроль. Его назначение заключается в содействии успешной реализации финансовой политики государства, обеспечении процесса формирования и эффективного использования финансовых ресурсов во всех сферах и звеньях народного хозяйства.

Роль финансового контроля в условиях рыночной экономики многократно возрастает. Финансовый контроль является формой реализации контрольной функции финансов, которая и определяет назначение и содержание финансового контроля. Вместе с тем в зависимости от социально-экономического положения государства, расширения прав хозяйствующих субъектов в осуществлении финансовой деятельности, возникновения различных организационно-правовых форм предпринимательства содержание финансового контроля существенно обогащается.

Финансовый контроль – это совокупность действий и операций по проверке финансовых и связанных с ними вопросов деятельности субъектов хозяйствования и управления (государства, предприятий, учреждений, организаций) с применением специфических форм и методов его организации. Он осуществляется законодательными и исполнительными органами власти всех уровней, а также специально созданными учреждениями, и включает: контроль за соблюдением финансово-хозяйственного законодательства в процессе формирования и использо-

вания фондов денежных средств; оценку экономической эффективности финансово-хозяйственных операций и целесообразности произведенных расходов.

Финансовый контроль: формы и методы проведения

Финансовый контроль как неотъемлемая составная часть процесса управления финансами обусловлен важнейшими функциями финансов: распределительной и контрольной. Процесс распределения и перераспределения стоимости ВВП сопровождается контролем денежных потоков в экономике.

Финансовый контроль можно рассматривать в двух аспектах:

- 1) как деятельность специальных контролирующих органов за соблюдением финансового законодательства;
- 2) как неотъемлемый элемент управления финансами и денежными потоками для обеспечения целесообразности и эффективности финансовых операций.

Финансовый контроль – законодательно регламентированная деятельность специально созданных учреждений контроля и контролеров-аудиторов за соблюдением финансового законодательства и финансовой дисциплины всех экономических субъектов, а также за целесообразностью и эффективностью их финансовых операций.

Финансовый контроль не ограничивается правовой и количественной сторонами, он должен иметь и *аналитический аспект*.

Исторически финансовый контроль возник как государственный в связи с необходимостью контроля за расходованием средств из государственной казны. По мере развития финансовых отношений, создания бюджетной и налоговой систем, с появлением и развитием финансовых рынков сфера применения финансового контроля постепенно расширялась.

Объектом финансового контроля прежде всего являются денежные отношения, возникающие при формировании и использовании финансовых ресурсов в материальном производстве и в непроизводственной сферах, а также во всех звеньях финансовой системы. Следовательно, финансовый контроль является многоуровневым и всесторонним. Ведь финансовая система государства охватывает все виды денежных фондов

как на федеральном и региональном уровнях, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов.

Финансовый контроль призван обеспечить интересы и права как государства и его учреждений, так и всех других экономических субъектов.

Финансовый контроль можно разделить (как это и практикуется в экономически развитых странах) на две взаимодействующие, но самостоятельные составляющие: контроль государственный и негосударственный.

Государственный финансовый контроль – это комплексная система контрольных действий органов власти и управления, базирующаяся на Конституции и других законах государства. Его назначение – отслеживать стоимостные пропорции распределения валового национального продукта, контролируя все каналы движения денежных потоков, так или иначе связанных с формированием государственных финансовых ресурсов – полнотой и своевременностью их поступления, а также с их целевым использованием.

Цель государственного финансового контроля – максимизация поступления денежных средств в казну и недопущение их нецелевого и неэффективного расходования.

Государственные контролеры прежде всего проверяют соблюдение финансовой дисциплины, т. е. неукоснительность исполнения всех установленных предписаний государства в отношении использования государственных средств, включая бюджетные ресурсы, внебюджетные фонды, средства Центрального банка, органов местного самоуправления и т. д. Контролеры наделены правом осуществлять ревизии и проверки, главным образом, в государственном секторе экономики. Сфера частного и корпоративного бизнеса подвержена государственному контролю лишь отчасти, по определенному кругу вопросов: налогообложения, пользования государственными ресурсами.

Негосударственный финансовый контроль включает внутрифирменный и аудиторский контроль.

Понятие финансового контроля

Контроль – это одна из функций управления. Контроль проводится всеми государственными органами.

Публичный контроль – это проверка, наблюдение за исполнением законов, постановлений, управленческих решений и др. Он охватывает сбор данных и передачу информации в компетентные органы о результатах контрольных мероприятий, которые нацелены на выявление причин обнаруженных отклонений и на определение пути их устранения для эффективного функционирования государственных органов власти.

Финансовый контроль обеспечивает эффективность функционирования государственной финансовой системы.

Финансовый контроль – установленная финансово-правовыми нормами система контрольных мероприятий, осуществляемых публичными органами по проверке законности, целесообразности и эффективности действий по формированию, распределению и использованию финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении федерального правительства, а также региональных и местных органов власти. Финансовый контроль – это мониторинг и обеспечение соблюдения узаконенных интересов государства, а также муниципальных образований в финансовой сфере. Этим обеспечивается бесперебойное и эффективное финансирование деятельности государства и органов местного самоуправления.

Финансовый контроль призван обеспечивать:

- правильность составления бюджетов различных уровней и их исполнения;
- соблюдение действующего бюджетного и налогового законодательства, правильность ведения бухгалтерского учета, составления отчетности;
- эффективное и целевое использование средств государственного бюджета и внебюджетных фондов;
- правильность операций с бюджетными средствами на счетах в банках и других кредитных учреждениях;
- выявление резервов роста бюджетных доходов и экономии средств;

- успешную реализацию межбюджетных отношений; эффективное и обоснованное распределение фондов финансовой поддержки регионов;
- пресечение правонарушений в бюджетной сфере, выявление финансовых злоупотреблений и применение наказания к виновным лицам; компенсацию последствий незаконных действий;
- улучшение финансовой дисциплины, проведение профилактической и разъяснительной работы.

Объектом финансового контроля является бюджетная система и бюджетный процесс. Однако, помимо этого, он распространяется и на негосударственный сектор экономики. Частные предприятия являются плательщиками налогов и сборов, исполнителями государственных заказов, получателями бюджетных средств и налоговых льгот. И в этом отношении они также подлежат контролю со стороны государства. Контроль является элементом *государственного принуждения*, поскольку законом предусмотрены различные формы ответственности за неисполнение бюджетно-налогового законодательства.

Классификация финансового контроля

Успешная реализация контрольных мероприятий зависит от того, насколько они соответствуют сложившейся экономической ситуации, задачам бюджетной политики, структуре объекта контроля. Существуют различные формы финансового контроля, которые можно классифицировать по разным признакам: в зависимости от времени проведения, субъекта (кто осуществляет контроль) и т. п.

Финансовый контроль осуществляется на всех этапах бюджетного процесса. В зависимости от периода проведения он **классифицируется** следующим образом:

➤ *предварительный контроль* – проводится на этапе составления проекта бюджета, его рассмотрения и утверждения представительным органом власти. Он также осуществляется при составлении смет бюджетополучателей, разработке финансовых законопроектов и др. Специфика предварительного контроля заключается в том, что он носит пре-

дупреждающий характер и нацелен на корректировку проекта бюджета до момента его принятия;

➤ *текущий (оперативный) контроль* – осуществляется в процессе исполнения бюджета и направлен на обеспечение финансовой дисциплины, соблюдение установленных норм налогообложения и бюджетных ассигнований, выявление и пресечение нарушений в бюджетной сфере. Текущий контроль – это наиболее распространенная форма финансового контроля. Его основой является анализ оперативной отчетности об исполнении бюджета и бухгалтерских документов;

➤ *последующий контроль* – это ревизия уже исполненного бюджета, которая проводится по окончании финансового года. Проверке подлежит исполнение плановых показателей по каждой статье доходов и расходов, определенной законом о бюджете, а также исполнение смет бюджетных учреждений. Анализируются эффективность и целесообразность произведенных расходов, полнота и своевременность зачисления доходов по отдельным источникам, причины отклонения фактических показателей от бюджетного плана. Результаты такого анализа служат основой для составления проекта бюджета на очередной год, поэтому последующий и предварительный контроль тесно взаимосвязаны.

Субъекты финансового контроля

Субъекты контроля могут быть различными. В их число входят: органы государственной власти и управления (президент, правительство, парламент, налоговые, финансовые и специализированные контрольные органы); контрольно-ревизионные управления министерств и ведомств; финансово-экономические службы предприятий и организаций; аудиторские фирмы; неправительственные организации; граждане страны как налогоплательщики. Соответственно можно выделить различные виды финансового контроля – государственный, ведомственный, внутриведомственный, независимый и др. Становление гражданского общества связано с усилением общественного контроля за формированием и использованием государственных средств.

Финансовый контроль эффективен тогда, когда он является комплексным. Различные участники бюджетного процесса выполняют

различные функции, они обладают разным объемом информации и аналитическими возможностями. Поэтому успешная реализация бюджетной политики возможна лишь тогда, когда в ней сочетаются все названные формы контроля.

Основные методы проведения финансового контроля

Для осуществления контроля могут использоваться различные **методы**, к числу которых относятся:

а) *проверки*, которые подразделяются на документальные и камеральные. *Документальные* проверки проводятся непосредственно на предприятии или в организации. При этом изучаются сметы расходов, бухгалтерская и статистическая отчетность, расчеты с бюджетом по налогам и другим обязательным платежам, иные финансовые документы. Контрольные органы имеют право изымать документы, свидетельствующие о сокрытии объектов налогообложения и незаконном использовании бюджетных средств, если их сохранность не гарантируется (если они могут быть подменены или уничтожены). Особенностью *камеральных проверок* является то, что они не связаны с посещением проверяемых организаций. Такие проверки проводятся по месту нахождения контрольного органа на основе документов, предоставленных предприятиями и организациями, а также иных сведений, имеющихся в его распоряжении;

б) *обследование*. Основано на личном ознакомлении проверяющего с отдельными сторонами деятельности предприятий и организаций по месту их нахождения. При этом могут не только изучаться финансовые документы, но и проводиться наблюдение, опрос сотрудников, контрольные замеры, обследование помещений, используемых для осуществления хозяйственной деятельности, и др.;

в) *экономический анализ*, который предполагает анализ исполнения доходной и расходной частей бюджета, а также смет бюджетополучателей. Он позволяет выявить проблемы и противоречия бюджетного процесса, пути повышения его эффективности. Поскольку бюджетная система является одним из важнейших инструментов регулирования социально-экономических процессов, важно проанализировать ее влияние на отдельные стороны общественной жизни. Результаты такого исследования

служат основой для выработки стратегии экономической политики государства на перспективу;

г) *ревизия* – это наиболее распространенный метод бюджетного контроля. Ревизия – комплекс взаимосвязанных проверок финансово-хозяйственной деятельности предприятий, учреждений, организаций. Проверкой может быть также охвачена работа финансовых органов по составлению и исполнению бюджета. Ревизии проводятся: в органах государственной власти и их отдельных структурных подразделениях; во внебюджетных фондах; на предприятиях и в организациях с государственным участием; в организациях всех форм собственности, получающих бюджетное финансирование, и др. Они служат основой для принятия управленческих решений, способствуют профилактике нарушений в бюджетной сфере.

В зависимости от того, насколько широко ревизии охватывают деятельность проверяемого объекта, можно выделить следующие их *виды*:

❖ *комплексные ревизии*. Это наиболее распространенный вид проверок. Он охватывает все стороны деятельности ревизуемой организации: финансовые и хозяйственные операции, организацию производства, эффективность использования ресурсов, расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, состояние бухгалтерского учета и др. Для проверки отдельных вопросов могут привлекаться специалисты в предметной области;

❖ *тематическая ревизия*, при которой проверке подлежит лишь определенный участок деятельности организации. Такая ревизия не дает полного представления о работе объекта, но позволяет провести углубленный анализ по какой-либо одной проблеме. Если проверка однородных участков проводится в нескольких организациях, это дает возможность выявить типичные недостатки, разработать рекомендации по их преодолению.

Все нарушения, которые были выявлены в процессе проверки, отражаются в акте ревизии. Акт является официальным документом, на основе которого делаются выводы о деятельности организации и принимаются последующие управленческие решения. Ответственность за точность его составления несет ревизор. В акте ревизии должны быть

указаны: факты нарушений, время их совершения, стоимостная оценка, а также виновные лица. Нельзя отражать в акте личные выводы и предположения ревизора. Ревизоры также не имеют права вмешиваться в управление проверяемой организацией, налагать штрафы и дисциплинарные взыскания.

После ознакомления с актом ревизии руководитель контрольного органа выносит решение по устранению выявленных недостатков. Материалы проверок могут быть также направлены в вышестоящие инстанции, а при наличии серьезных нарушений – в следственные органы.

Органы государственного финансового контроля

В рамках бюджетного процесса многие его участники наделяются контрольными функциями. Эти полномочия выполняют глава государства, органы исполнительной и законодательной власти, специализированные контрольные органы, а также распорядители бюджетных средств.

Президентский контроль за состоянием государственных финансов осуществляется в соответствии с Конституцией путем подписания федеральных законов, издания указов и распоряжений по финансовым вопросам и др. Его целью является обеспечение целостности экономического пространства страны, единства бюджетной и налоговой политики на всей ее территории. В состав Администрации Президента входит Главное Контрольное управление, которое также наделено рядом полномочий. Оно не может самостоятельно применять какие-либо санкции, оно вправе направлять предписания об устранении финансовых нарушений. Предложения, сделанные по итогам проверок, вносятся на рассмотрение президента.

Важной формой финансового контроля в цивилизованных странах является **парламентский контроль**. В соответствии с Бюджетным кодексом законодательные (представительные) органы власти осуществляют:

- ❖ *предварительный контроль* – в ходе обсуждения и утверждения проектов законов о бюджете и других нормативных актов, посвященных финансовым вопросам;
- ❖ *текущий контроль* – при рассмотрении отдельных вопросов исполнения бюджета на заседаниях парламентских комитетов, комиссий,

рабочих групп в ходе парламентских слушаний и в связи с депутатскими запросами;

❖ *последующий контроль* – при рассмотрении и утверждении отчетов об исполнении бюджета, подготовленных исполнительной властью.

Для осуществления контрольных полномочий парламент наделяется следующими правами: получать от органов исполнительной власти и местного самоуправления сопроводительные материалы, необходимые при утверждении бюджета; получать от государственных финансовых органов оперативную информацию о ходе исполнения бюджета; выносить оценку деятельности органов, исполняющих бюджет, и др. Законодатели регулярно получают сведения о состоянии государственных финансов через специально созданный контрольный орган – Счетную палату. Основной задачей Счетной палаты является проведение внешнего аудита бюджета. Ее функции и статус будут рассмотрены нами более подробно.

В системе **исполнительной власти** контрольными полномочиями наделены: Министерство финансов, Государственное казначейство, региональные и местные финансовые органы. Правительство как высший орган исполнительной власти регулирует и контролирует финансовую деятельность министерств и ведомств, межбюджетные отношения, информирует Верховный Совет о ходе исполнения государственного бюджета, а также предоставляет Счетной палате информацию, необходимую для осуществления ею контрольных полномочий.

Министерство финансов является органом, обеспечивающим проведение единой финансовой, бюджетной, налоговой и валютной политики в стране, и обладает широкими контрольными полномочиями в данной сфере. Оно контролирует рациональное и целевое использование бюджетных средств главными распорядителями, распорядителями и получателями, проверяет составленные ими сметы. В пределах своей компетенции Минфин проводит комплексные ревизии и тематические проверки поступлений и расходования средств государственного бюджета. Он организует проверки и ревизии получателей государственных гарантий, бюджетных кредитов, ссуд и инвестиций. К его функциям относится составление отчета об исполнении консолидированного бюджета,

а также разработка единой методологии отчетов об исполнении бюджетов всех уровней. Все управления и отделы Минфина осуществляют финансовый контроль в пределах своей компетенции.

Функцию бюджетного контроля выполняет также **Государственное казначейство**, входящее в состав Министерства финансов. Казначейство как орган, ответственный за исполнение бюджета, призвано контролировать процесс формирования и расходования государственных средств. Оно осуществляет предварительный и текущий контроль за ведением операций с бюджетными средствами главных распорядителей, распорядителей и получателей; контролирует поступление и использование внебюджетных средств. Казначейство ежемесячно информирует высшие законодательные и исполнительные органы власти о результатах исполнения государственного бюджета, состоянии бюджетной системы и финансовых операциях правительства. Министру финансов такая информация предоставляется ежедневно.

В сфере финансового контроля органы казначейства имеют следующие *права*:

- производить в министерствах и ведомствах, на предприятиях, в учреждениях и организациях, в банках и иных финансово-кредитных учреждениях любых форм собственности проверки денежных документов, регистров бухгалтерского учета, отчетов, планов, смет и иных документов, связанных с зачислением, перечислением и использованием средств федерального бюджета;
- получать от финансово-кредитных учреждений справки о состоянии счетов предприятий, учреждений и организаций, использующих средства федерального бюджета и внебюджетных фондов;
- требовать от руководителей и других должностных лиц проверяемых организаций устранения выявленных нарушений, контролировать их устранение;
- приостанавливать операции по счетам организаций, использующих бюджетные средства, при непредставлении ими необходимых бухгалтерских и финансовых документов;

- изымать документы, свидетельствующие о нарушениях порядка исполнения бюджета и внебюджетных фондов;
- выдавать предписания о взыскании бюджетных средств, используемых не по целевому назначению, с наложением предусмотренного законом штрафа. Исполнение таких предписаний является обязательным;
- налагать на банки или другие финансово-кредитные учреждения штраф в случаях несвоевременного зачисления ими средств, поступивших в доход бюджета и внебюджетные фонды, а также бюджетных средств, перечисленных на счета получателей; вносить в Центральный банк представления о лишении их лицензий на совершение банковских операций.

Широкие контрольные полномочия в рамках бюджетного процесса предоставлены **налоговым органам**. Налоги являются основой доходной части государственного бюджета, поэтому без налаженной системы контроля за их уплатой бюджетная система не может эффективно функционировать.

Контроль за поступлением налоговых доходов в бюджет государства осуществляют система органов Министерства по доходам и расходам, Государственная налоговая администрация и Государственный таможенный комитет. Государственная налоговая администрация ведет учет налогоплательщиков, контролирует соблюдение ими налогового законодательства, правильность исчисления, полноту и своевременность уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды. Полномочия таможенного комитета распространяются на отдельные виды налогов, связанных с внешнеэкономической деятельностью: НДС, акцизы на экспортируемые и импортируемые товары, таможенную пошлину.

Помимо названных органов, в проведении финансового контроля участвуют главные распорядители и распорядители бюджетных средств. Такой контроль называется **ведомственным**. Он направлен на то, чтобы обеспечить целевое использование бюджетополучателями выделенных средств, их своевременный возврат, а также представление отчетности и внесение платы за пользование бюджетными средствами. Для осуществления этих функций в министерствах и ведомствах существуют специ-

альные контрольно-ревизионные подразделения. Они проверяют законность финансово-хозяйственных операций, соблюдение финансовой дисциплины, составление и исполнение смет бюджетополучателей, контролируют эффективность и целевой характер расходов, выявляют хищения средств и другие нарушения, проверяют правильность ведения бухгалтерского учета. Особенностью ведомственного контроля является то, что он распространяется не на все предприятия и организации, а ограничен кругом тех бюджетополучателей, которые находятся в подчинении данного ведомства.

Органы внутриведомственного финансового контроля

Помимо государственного и внутриведомственного контроля, важное значение имеет и так называемый **внутриведомственный контроль**. Он проводится бухгалтерией и финансовыми службами самой организации-бюджетополучателя. Бухгалтерия обеспечивает учет и контроль за всеми финансовыми операциями. Она проверяет законность и целевой характер расходования средств, отвечает за полноту и своевременность уплаты налогов в бюджет. Ведущая роль в организации внутриведомственного контроля принадлежит главному бухгалтеру.

Для проведения контрольных мероприятий финансовые органы государства и сами бюджетополучатели могут привлекать ***аудиторские службы***. В мировой практике аудиторский контроль распространен очень широко. В настоящее время эта система получает развитие и в Украине. Целью аудита является проверка финансовой и бухгалтерской отчетности организации, степени ее достоверности, а также законности проводимых финансовых операций.

Аудиторские проверки подразделяются на *внешние* и *внутренние*. *Внутренний аудит* проводится аудиторской службой самой организации. Его задача – это сбор дополнительной информации для принятия управленческих решений, повышения эффективности работы организации, увеличения рентабельности и рационального использования производственных ресурсов. Внутренний аудит проводится по инициативе руководства, и организация самостоятельно покрывает все связанные с ним расходы. Отличие *внешнего аудита* заключается в том, что его выпол-

няют специальные аудиторские фирмы на основе договора. Такие проверки могут проводиться по решению государственных финансовых и контрольных органов, банков, организаций–партнеров и др.

Счетная палата как орган финансового контроля

Важное место в системе государственного финансового контроля принадлежит **Счетной палате**. Счетная палата является постоянно действующим и независимым контрольным органом.

Задачи Счетной палаты определены законодательно. К их числу относятся:

- организация и осуществление контроля за своевременным исполнением доходных и расходных статей государственного бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов по объемам, структуре и целевому назначению;
- определение эффективности и целесообразности расходов государственных средств и использования государственной собственности;
- оценка обоснованности доходных и расходных статей проектов государственного бюджета и бюджетов внебюджетных фондов;
- финансовая экспертиза проектов законов и других нормативных актов, предусматривающих расходы государственного бюджета или влияющих на формирование и исполнение бюджета и внебюджетных фондов;
- анализ выявленных отклонений от установленных показателей бюджета, подготовка предложений по их устранению и совершенствованию бюджетного процесса;
- контроль за законностью и своевременностью движения бюджетных средств в Центральном банке, уполномоченных банках и других финансово-кредитных учреждениях;
- регулярное представление правительству и Верховному Совету информации о ходе исполнения государственного бюджета и о результатах проводимых контрольных мероприятий.

Хотя Счетная палата образована парламентом и подотчетна ему, при решении возложенных на нее задач она обладает *организационной и функциональной независимостью*. Счетная палата обеспечивает единую

систему контроля за исполнением государственного бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов. Эта работа включает в себя: оперативный контроль за исполнением бюджета в отчетном году; проведение комплексных ревизий и тематических проверок по отдельным разделам и статьям бюджета; экспертизу проектов государственного бюджета, других законов, программ, международных договоров по финансовым вопросам; анализ нарушений и отклонений в бюджетном процессе; подготовку предложений по совершенствованию бюджетного законодательства; подготовку заключений по исполнению государственного бюджета отчетного года и их представление в Верховный Совет; подготовку заключений и ответов на запросы органов государственной власти.

Важнейшими направлениями работы Счетной палаты являются контрольно-ревизионная, экспертно-аналитическая и информационная деятельность.

Контрольно-ревизионная деятельность осуществляется в следующих формах:

- контроль за своевременным исполнением доходных и расходных статей государственного бюджета и бюджетов внебюджетных фондов; оценка обоснованности законопроектов, представленных исполнительной властью;
- определение эффективности и целесообразности использования государственной собственности, контроль за поступлением в бюджет доходов от госсобственности;
- контроль за состоянием государственного внутреннего и внешнего долга, за использованием кредитных ресурсов;
- контроль за банковской системой в части обслуживания государственного бюджета и государственного долга.

Счетная палата проводит комплексные ревизии и тематические проверки по отдельным статьям государственного бюджета и бюджетов внебюджетных фондов. Ее контрольные полномочия распространяются на все государственные органы и учреждения, государственные внебюджетные фонды, органы местного самоуправления, предприятия и органи-

зации всех форм собственности, банки и другие финансово-кредитные учреждения, их союзы, ассоциации и иные объединения, если они:

- получают, перечисляют, используют средства из государственного бюджета;
- используют государственную собственность либо управляют ею;
- имеют налоговые, таможенные и иные льготы, предоставленные государственными законами или органами власти.

Все названные субъекты обязаны предоставлять информацию, необходимую для деятельности Счетной палаты, при проведении ревизий, проверок, а также по ее запросам. Неправомерный отказ, уклонение от предоставления документов и материалов, а также предоставление заведомо неполной или ложной информации влечет за собой уголовную ответственность. Счетная палата может привлекать к проведению проверок другие контрольные органы государства, а также частные аудиторские фирмы и отдельных экспертов. Контрольные органы президента, правительства, министерств и ведомств обязаны оказывать содействие ее деятельности и предоставлять по запросам все необходимые сведения.

При выполнении своих служебных обязанностей инспекторам Счетной палаты предоставлены следующие права. Они могут беспрепятственно посещать государственные органы, предприятия, учреждения и организации, банки и иные кредитно-финансовые учреждения независимо от форм собственности, воинские части и подразделения, входить в любые производственные, складские, торговые и канцелярские помещения; опечатывать кассы, кассовые и служебные помещения, склады и архивы. По итогам ревизии или проверки составляется отчет. При обнаружении хищений, злоупотреблений, подлогов и других нарушений инспектор вправе изъять необходимые документы. В этом случае составляется акт изъятия, и к делу прилагается опись или копия изъятых документов. Вмешиваться в оперативную деятельность проверяемых объектов, а также предавать гласности свои выводы до завершения проверки инспекторы не вправе.

Если в ходе ревизии были выявлены нарушения, наносящие государству прямой ущерб и требующие немедленного пресечения, Счетная палата выдает предписания администрации проверяемого предприятия, учреждения или организации. Предписание подписывается Председа-

лем Счетной палаты или его заместителем. Оно является обязательным для исполнения. Если же организация его не исполняет или исполняет ненадлежащим образом, Счетная палата вправе по согласованию с Верховным Советом принять решение о приостановлении всех видов операций по ее банковским счетам. Если проверка показала такие нарушения, которые влекут за собой уголовную ответственность, соответствующие материалы передаются Счетной палатой в правоохранительные органы.

Экспертно-аналитическая деятельность Счетной палаты включает экспертизу проектов законов, международных договоров, государственных программ и других документов, касающихся государственного бюджета, государственных внебюджетных фондов и государственной собственности, а также подготовку аналитических материалов по вопросам финансового контроля. В Счетной палате существует *единая система контроля* государственного бюджета, в основу которой положен непрерывный контрольный цикл продолжительностью три года. Этот цикл включает несколько последовательных стадий:

- *предварительный контроль* проекта бюджета будущего года;
- *оперативный контроль* в процессе исполнения бюджета текущего года;
- *последующий контроль* (комплексная документальная ревизия исполненного бюджета).

Таким образом, в течение каждого года Счетная палата одновременно работает с бюджетами трех лет – прошлого, текущего и будущего. Бюджет прошлого года находится в стадии комплексной ревизии, текущего года – в стадии оперативного контроля, будущего года – в стадии предварительного контроля. Рассмотрим эти этапы более подробно.

В ходе **предварительного контроля** показатели, заложенные в проект бюджета на очередной год, проходят экспертную проверку. Они сопоставляются с данными о ходе исполнения бюджета текущего года, о состоянии отдельных статей доходов и расходов, внешних и внутренних заимствований. Учитывается информация о социально-экономическом положении страны, включая прогнозы развития экономики в целом, отдельных отраслей и регионов. На этой основе составляется *заключение на проект государственного бюджета*, которое утверждается Счетной палатой. В нем отражаются следующие основные положения:

- соответствие законопроекта Бюджетному кодексу и другим нормативным актам;
- прогноз исходных макроэкономических показателей для составления проекта бюджета;
- основные характеристики бюджета и его особенности;
- доходы и расходы государственного бюджета;
- государственный долг и заимствования, обслуживание и погашение долговых обязательств;
- взаимоотношения государственного бюджета с бюджетами других уровней и внебюджетными фондами;
- программная часть проекта бюджета и др.

Счетная палата может также вносить предложения по корректировке различных параметров бюджета на этапе его обсуждения Верховному Совету.

Оперативный контроль исполнения бюджета проводится в течение года. Счетная палата проверяет полноту и своевременность поступлений денежных средств, расходование бюджетных ассигнований, сопоставляет эти данные с утвержденными показателями, выявляет отклонения и нарушения, проводит их анализ и на этой основе вносит предложения по совершенствованию бюджетного процесса.

Основными приемами оперативного контроля являются:

- анализ специальных форм отчетности, представляемых участниками бюджетного процесса;
- обработка копий первичных платежных документов, предоставляемых Министерством финансов и Центральным банком, на основании которых осуществлялись операции с бюджетными средствами;
- анализ других форм финансовой отчетности министерств и ведомств, Центрального банка и кредитных организаций, осуществляющих операции со средствами государственного бюджета;
- обобщение результатов контрольных мероприятий, проводимых по поручениям правительства и по инициативе Счетной палаты;
- выборочные экспресс-проверки, необходимые для уточнения отдельных параметров исполнения бюджета;
- экспертные оценки.

На основе данных оперативного контроля Счетная палата составляет ежеквартальный отчет об исполнении государственного бюджета. Форма отчета утверждена Верховным Советом по согласованию с правительством. В нем отражаются фактические показатели доходов и расходов бюджета, а также их сопоставление с утвержденным планом за три, шесть, девять и двенадцать месяцев текущего года. Показатели рассчитываются нарастающим итогом, то есть за истекший период с начала года. Отчет утверждается Счетной палатой и после этого направляется в парламент.

После окончания финансового года Счетная палата проводит **комплексную документальную ревизию** уже исполненного бюджета. Для этого создается специальная рабочая группа. Проверке подлежат все платежные документы по остаткам, приходу, расходу и заимствованию бюджетных средств, лицевые счета казначейства, документы по исполнению государственного бюджета в Центральном банке и других финансовых учреждениях. Одновременно проводятся контрольные мероприятия во всех отделах Минфина, во всех министерствах и ведомствах. Выборочно проверяются территориальные управления и отделения казначейства.

По результатам комплексной ревизии составляются первичные акты, число которых измеряется несколькими сотнями, и сводный акт. На этой основе Счетная палата готовит заключение на проект закона об исполнении государственного бюджета за соответствующий год, который составляется правительством и представляется в Верховный Совет.

Экспертно-аналитическая деятельность Счетной палаты заключается в экспертизе проектов законов, международных договоров, государственных программ и других документов, касающихся государственного бюджета, государственных внебюджетных фондов и государственной собственности, а также в подготовке аналитических материалов по вопросам финансового контроля.

Счетная палата проводит экспертизу проектов:

- государственного бюджета, отдельных статей его доходов и расходов, размеров государственного внутреннего и внешнего долга, бюджетного дефицита;

- законов и других нормативных актов по бюджетно-финансовым вопросам, которые вносятся на рассмотрение Верховным Советом;
- международных договоров, влекущих правовые последствия для государственного бюджета;
- программ, которые финансируются за счет средств государственного бюджета.

По всем названным документам Счетная палата готовит свои заключения. В них должны отражаться только факты, не должно быть политических оценок принимаемых решений.

Помимо экспертиз законопроектов, Счетная палата анализирует результаты проведенных контрольных мероприятий, исследует выявленные нарушения и отклонения в бюджетном процессе. На этой основе составляются предложения по развитию финансовой системы и совершенствованию бюджетного законодательства, которые направляются в Верховный Совет.

Вывод: финансовый контроль – это контроль законодательных и исполнительных органов власти всех уровней, а также специально созданных учреждений за финансовой деятельностью всех экономических субъектов: государства, предприятий и учреждений. Он включает контроль за соблюдением финансово-экономического законодательства в процессе формирования и использования денежных фондов, оценку эффективности финансово-хозяйственных операций и целесообразность произведенных расходов. Финансовый контроль – стоимостной контроль, поэтому он осуществляется во всех сферах общественного воспроизводственного процесса и сопровождает весь процесс движения денежных фондов, включая и стадию осмысления финансовых результатов, то есть объект финансового контроля – денежные отношения. Финансовый контроль служит формой реализации функций финансов, он призван обеспечить интересы и права как государства, так и всех других экономических субъектов.

Государственный финансовый контроль предназначен для реализации финансовой политики государства, создания условий для финансовой стабилизации. Это в первую очередь разработка, рассмотрение,

утверждение и исполнение бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов, а также контроль за финансовой деятельностью предприятий и учреждений, банков и финансовых корпораций. Финансовый контроль со стороны государства за негосударственной сферой экономики затрагивает лишь сферу выполнения денежных обязательств перед государством, включая налоги и другие обязательные платежи, соблюдение законности и целесообразности при расходовании выделенных им бюджетных субсидий и кредитов, а также соблюдение установленных правительством правил организации денежных расчетов, ведения бухгалтерского учета и отчетности. Финансовый контроль – важный элемент системы управления финансами.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение финансового контроля, форм и методов его проведения.
2. По каким признакам классифицируют финансовый контроль?
3. Перечислите субъекты финансового контроля.
4. Раскройте сущность основных методов проведения финансового контроля.
5. Какие вы знаете органы государственного финансового контроля?
6. Перечислите органы внутрихозяйственного финансового контроля.
7. Каковы основные задачи Счетной палаты как органа финансового контроля?

1.5. ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

Проблема выбора путей реализации финансовой политики во все времена была и будет ключевой в функционировании любого государства, в том числе на уровне его субъектов. Вся система управления финансами базируется на финансовой политике государства.

Для правильного осуществления поставленных перед финансовой политикой задач требуется четкий и глубокий подход к пониманию сущно-

сти, целей и механизма реализации финансовой политики, а также элементов, ее составляющих. Научный подход к выработке финансовой политики предполагает ее соответствие закономерностям общественного развития, постоянный учет выводов финансовой теории. Нарушение этого важнейшего требования приводит к большим потерям в народном хозяйстве.

На протяжении нескольких лет в конце XX в. правительства стран постсоветского пространства проводили политику, приведшую к кризисным ситуациям экономики. Кроме того, в результате действий органов власти произошли очень большие сдвиги в сторону ухудшения положения граждан. Таким образом, для стран транзитивной экономики выбор правильного направления развития финансовой политики является первоочередным вопросом.

Сущность, особенности формирования и реализации финансовой политики. Государственная финансовая политика

Можно привести много определений термина "финансовая политика". Вот некоторые из них, **финансовая политика** – это:

- 1) совокупность государственных мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и использование для выполнения государством своих функций;
- 2) часть экономической политики государства, представляющая собой совокупность бюджетно-налоговых, иных финансовых инструментов и институтов государственной финансовой власти, обладающих в соответствии с законодательством полномочиями по формированию и использованию финансовых ресурсов государства в соответствии со стратегическими и тактическими целями государственной экономической политики;
- 3) совокупность мер, методов и инструментов регулирующего воздействия на социально-экономические процессы, связанные с реальным денежным оборотом.

Первое определение таит в себе несколько опасностей. Дело в том, что функции и задачи государства видоизменяются в соответствии с господствующими в обществе представлениями о роли государства в развитии народного хозяйства. Далее, использование политики только как инструмента выполнения функций государства неизбежно ведет к конфликту ин-

тересов органов государственной власти, органов местного самоуправления с другими субъектами финансовой системы, а именно с хозяйствующими субъектами и населением страны. То есть финансовая политика государства должна выступать средством решения социально-экономических задач общества, а не быть инструментом достижения целей тех или иных органов власти, преследующих собственные интересы; государственная финансовая политика должна учитывать интересы всех субъектов финансовой системы, а не только органов государственной власти.

Второе определение не раскрывает сущности финансовой политики, а описывает механизм, инструменты ее реализации. Дело в том, что финансовый механизм является лишь частью финансовой политики, с помощью которого осуществляется непосредственно управление финансами.

Вся система управления финансами базируется на финансовой политике государства. В свою очередь, финансовая политика государства является лишь средством осуществления его экономической и социальной политики, т. е. выполняет вспомогательную роль. В финансовой политике конкретизируются главные направления развития народного хозяйства, определяется общий объем финансовых ресурсов, их источники и направления использования, разрабатывается механизм регулирования и стимулирования социально-экономических процессов финансовыми методами. В то же время финансовая политика – самостоятельная сфера деятельности государства, важнейшее средство реализации политики государства в любой области общественной деятельности.

Финансовая политика *включает*:

1. Разработку общей концепции, основных направлений, определение целей и главных задач.
2. Создание адекватного финансового механизма.
3. Управление финансовой деятельностью государства и его субъектов.

Составляющие финансовой политики

1. **Монетарная политика** представляет собой комплекс действий и мероприятий в сфере денежного рынка. Ее механизм основывается на предложении денег и их стоимости как финансовых ресурсов.

2. **Фискальная политика** характеризует действия государства по централизации части произведенного ВВП и ее общественного использования. Фискальную политику можно условно разделить на налоговую и бюджетную:

- **налоговая политика** характеризует деятельность государства в сфере налогообложения – установление видов и соотношения налогов, определение плательщиков и подходов к ним (унифицированный или дифференцированный), установление ставок налогообложения, предоставление налоговых льгот и т. д.;

- **бюджетная политика** представляет собой деятельность по формированию бюджета страны, его сбалансирование, распределение бюджетных средств и т. д. В зависимости от структуры бюджетных расходов эта политика может иметь *социальное, экономическое или военное* направление.

Вывод: дееспособность финансовой политики во многом определяется слаженностью работы ее составляющих. И монетарная, и фискальная, и налоговая, и бюджетная политика государства должны иметь одностороннее направление. Только скоординированная и согласованная политика может дать позитивные результаты.

Финансовая политика в *зависимости от длительности периода*, на который она рассчитана, и характера задач, которые решаются, включает **финансовую стратегию** и **финансовую тактику**. Причем они тесно взаимосвязаны. Стратегия определяет сущность и направление тактики. В свою очередь, тактические возможности ограничивают выбор стратегии.

Финансовая стратегия – это политика, которая рассчитана на долгосрочную перспективу и решение глобальных задач социально-экономического развития. Направление финансовой стратегии определяется конкретными задачами развития общества на определенном историческом этапе. В любых условиях и обстоятельствах основой финансовой стратегии является надежное обеспечение потребностей экономики финансовыми ресурсами и создание достаточных стимулов для эффективной деятельности субъектов хозяйствования. Финансовая стратегия сориентирована на определенную модель финансовых отношений в обществе.

Финансовая тактика представляет собой текущую политику, направленную на решение конкретных задач соответствующего периода, которые вытекают из разработанной финансовой стратегии. Она осуществляется с помощью переориентации финансовых ресурсов и изменений в организации финансовой деятельности. Финансовая тактика более мобильна, поскольку она заключается в своевременном реагировании на экономические проблемы и диспропорции. Ее главная задача – достижение стратегических целей развития.

Финансовая политика реализуется в *двух направлениях*:

1. Регламентирование финансовых отношений в обществе.
2. Осуществление текущей финансовой деятельности.

Регламентирование финансовых отношений характеризует стратегию финансовой политики, а текущая финансовая деятельность – ее тактику. Базовым элементом является регламентирование финансовых отношений, которое может осуществляться государством в *законодательной и административной* формах.

Различают 3 типа регламентации финансовых отношений:

1. **Жесткая регламентация** – состоит в том, что большая часть финансовых отношений регулируется государством. Права предприятий и граждан при осуществлении финансовых операций определяются не столько их интересами, сколько правилами, установленными законами или административными решениями. Такая политика проводится в условиях либо административной экономики и соответствующей ей финансовой модели, либо в условиях ограниченности финансовых ресурсов. Подобная финансовая политика малоэффективна, так как она подрывает стимулы к продуктивной деятельности, поскольку финансовым продуктом деятельности – доходом – в большей степени распоряжается государство, чем его собственники – юридические и физические лица. Такая политика, как правило, предусматривает довольно большой уровень централизации ВВП.

2. **Умеренная регламентация** – осуществляется в законодательной форме и охватывает ограниченную часть финансовых отношений – взаимоотношения с государством, отдельные элементы взаимоотношений на

кредитном, фондовом, валютном и страховом рынках. Умеренная регламентация имеет целью уравновесить интересы государства, общества в целом, а также интересы отдельных юридических и физических лиц. Такая политика обеспечивает юридическим и физическим лицам достаточные стимулы для продуктивной деятельности и одновременно дает возможность государству влиять на социально-экономическое развитие общества.

3. **Политика минимальных ограничений** – направлена на формирование максимальной заинтересованности субъектов предпринимательской деятельности и граждан в эффективном хозяйствовании. В данном случае в основном регламентируются только взаимоотношения с государством, которые к тому же сводятся к минимуму. Основная часть финансовых отношений в таких условиях регламентируется на договорной основе между субъектами (зоны свободной торговли, офшорные зоны).

Основу финансовой политики составляют **стратегические направления**, которые определяют *долгосрочную* и *среднесрочную* перспективу использования финансов и предусматривают решение главных задач, вытекающих из особенностей функционирования экономики и социальной сферы страны. Примеры финансовой стратегии – программные документы, антиинфляционная финансовая политика, политика по приватизации госсектора. Одновременно с этим государство осуществляет выбор текущих тактических целей и задач использования финансовых отношений. Они связаны с основными проблемами, стоящими перед государством в области мобилизации и эффективного использования финансовых ресурсов, регулирования экономических и социальных процессов и стимулирования передовых направлений развития производительных сил, отдельных территорий и отраслей экономики. Примеры: новые задачи, которые ставятся в федеральном бюджете. Все эти мероприятия взаимосвязаны и взаимозависимы. Тактика подчиняется стратегии. Если государство не добивается результатов с помощью тактики, приходится вносить коррективы в стратегический курс.

Цели финансовой политики. Можно выделить два целевых направления ее проведения: *фискальное* и *регулирующее*.

Особенно трудным является поиск дополнительных доходов, потому что это приводит к росту налогового бремени плательщиков и противоречиво влияет на всю совокупность получаемых государством доходов. Механизм воздействия налоговой нагрузки на объем поступающих доходов определяется законом Лаффера (рис. 1.7).

Суть закона заключается в следующем. Первоначально рост налогового бремени приводит к увеличению доходов государства и постепенно достигается точка оптимума, которая характеризует наилучший уровень налогового изъятия, удовлетворяющий, с одной стороны, плательщиков, а с другой – государство, получающее максимум доходов. При дальнейшем повышении налогового бремени сверх оптимального уровня объем доходов сокращается и стремится к нулевой отметке при 100 %-ном уровне изъятия. Такое снижение доходов происходит объективно за счет снижения стимулов развития экономической деятельности и субъективно посредством сокрытия объектов обложения и уклонения от уплаты налогов.

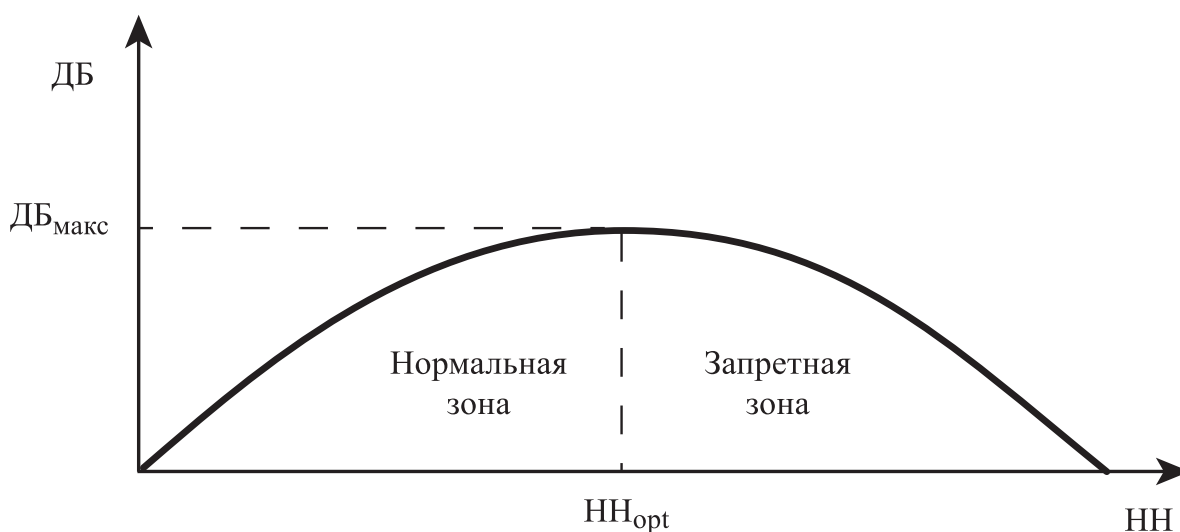


Рисунок 1.7 – Кривая Лаффера

Условные обозначения к рис. 1.7:

ДБ – доходы бюджета;

ДБ_{макс} – максимальные доходы бюджета;

НН – налоговая нагрузка;

НН_{opt} - оптимальная налоговая нагрузка.

Данная зависимость между налоговым бременем и доходами проявляется только в условиях рыночной экономики, когда экономические субъекты свободны в выборе своего поведения. В условиях плановой экономики закон Лаффера не действует в связи с тем, что все решения об использовании финансовых ресурсов принимаются государством единолично, и стимулом для производителя является не объем средств, оставшихся у него, а полнота выполнения директивного задания.

Закон представляет собой объективные взаимосвязи в поведении государства и экономических субъектов, но он не определяет конкретного уровня изъятия средств. Оптимальный уровень зависит от множества факторов, характерных для той или иной страны, среди которых можно выделить экономические, социальные, политические, конкретно-исторические, психологические и др.

Балансирование доходов и расходов государства возможно также при помощи сокращения расходов, но этот процесс достаточно сложен, потому что он может затрагивать интересы предпринимателей и больших социальных групп населения, что приводит к определенным социальным издержкам. Кроме того, уменьшение расходов очень часто не дает быстрого фискального эффекта, так как оно первоначально стимулирует увеличение смежных затрат.

Кроме фискальных целей, финансовая политика предполагает проведение *регулирования* экономических процессов. Регулирование осуществляется в связи с тем, что государство располагает определенными инструментами, которые оказывают влияние на интересы экономических субъектов. К ним относятся налоги, государственный кредит, бюджетные ассигнования, различные нормы и нормативы, при помощи которых регулируются финансовые отношения. С помощью этих инструментов государство оказывает воздействие на размер денежных средств, которым располагает экономический субъект, и таким образом влияет на различные экономические процессы.

К таким процессам относятся экономический рост, занятость, уровень инфляции, состояние валютного курса, развитие отдельных территориальных отраслей и предприятий. Регулирование может осуществляться государством стихийно или сознательно. Если государство

не ставит перед собой специальных целей регулирования и основной задачей финансовой политики является фискальная, то в таком случае регулирование осуществляется стихийно. Однако движение финансовых ресурсов всегда оказывает влияние на интересы экономических субъектов. Положительный или отрицательный результат такого регулирования определяется случайными факторами совпадения интересов государства и экономических субъектов.

В настоящее время регулирование является обязательным элементом финансовой политики любого государства и сознательно используется для достижения целей экономического развития.

Финансовый механизм подразделяется на *директивный и регулирующий*.

Директивный финансовый механизм, как правило, разрабатывается для финансовых отношений, в которых непосредственно участвует государство. В его сферу включаются налоги, государственный кредит, расходы бюджета, бюджетное финансирование, организация бюджетного устройства и бюджетного процесса, финансовое планирование.

В этом случае государством детально разрабатывается вся система организации финансовых отношений, обязательная для всех его участников. В ряде случаев директивный финансовый механизм может распространяться и на другие виды финансовых отношений, в которых государство непосредственно не участвует. Такие отношения либо имеют большое значение для реализации всей финансовой политики (рынок корпоративных ценных бумаг), либо одна из сторон этих отношений – агент государства (финансы государственных предприятий).

Важной составной частью финансовой политики является установление финансового механизма, при помощи которого происходит осуществление всей деятельности государства в области финансов. **Финансовый механизм** представляет собой системы установленных государством форм, видов и методов организации финансовых отношений. Финансовый механизм – это внешняя оболочка финансов, проявляющаяся в финансовой практике. К элементам финансового механизма относятся формы финансовых ресурсов, методы их формирования, система законодательных норм и нормативов, которые используются при определении доходов и

расходов государства, организации бюджетной системы, финансов предприятия. Финансовый механизм – наиболее динамичная часть финансовой политики. Его изменения происходят в связи с решением различных тактических задач, и поэтому финансовый механизм чутко реагирует на все особенности текущей обстановки в экономике и социальной сфере страны. Одно и то же финансовое отношение может быть организовано государством по-разному. Так, отношения, возникающие между государством и юридическими лицами по формированию бюджета, могут строиться на основе взимания налогов и неналоговых платежей. При этом система налогов может включать различный перечень прямых и косвенных, общегосударственных и местных налогов, а каждый налог будет иметь особый субъект, объект обложения, ставки, льготы и другие элементы, изменяющиеся в связи с развитием налогового законодательства.

Задачи финансовой политики

1. Обеспечение условий для формирования максимально возможных финансовых ресурсов.
2. Установление рационального распределения и использования финансовых ресурсов.
3. Организация регулирования и стимулирования экономических и социальных процессов.
4. Выработка финансового механизма и его развитие в соответствии с изменяющимися стратегическими целями и задачами государства.
5. Создание эффективной системы управления финансами.

Можно выделить следующие **приоритеты финансовой политики:**

1. Снижение социальной напряженности.
2. Оздоровление государственных финансов.
3. Восстановление нормального функционирования банковской сферы.
4. Достижение сбалансированности товарных и денежных потоков.
5. Повышение финансово-экономической самостоятельности и ответственности регионов в рамках единого федеративного государства, создание для регионов равных условий в бюджетно-налоговой сфере.
6. Искоренение финансовых злоупотреблений и коррупции.

Существуют следующие **направления финансовой политики**:

1. *Налоговая.* Направлена на создание приемлемых как для государства, так и для участников рынка условий налогообложения, обеспечивающих улучшение финансового положения реального сектора экономики. Налоговая политика определяет выбор состава налогов, размера их ставок, льгот и санкций по каждому виду налогов.

Основные принципы:

- а) горизонтальное и вертикальное равенство (юридические и физические лица, находящиеся в равных условиях, должны платить равные налоги; богатые платят пропорционально большие суммы, чем бедные);
- б) нейтральность налогов;
- в) удобство взимания налогов для правительства;
- г) минимальный дестимулирующий эффект от введения того или иного налога;
- д) трудность уклонения от уплаты налогов.

2. *Бюджетная.* Наиболее актуальные задачи: реализация программ экономии государственных расходов; реструктуризация госдолга. Определяется Конституцией, Бюджетным кодексом, сводом других законов. Выражается в структуре расходной части бюджета, в распределении расходов между бюджетами разных уровней, в источниках и способах покрытия бюджетного дефицита, в формах и методах управления государственным долгом в определении приоритетных направлений расходов бюджета, допустимых пределов разбалансированности бюджета, принципов взаимоотношений между отдельными звеньями бюджетной системы.

3. *Денежно-кредитная.* Под кредитно-денежной политикой понимают обеспечение устойчивости денежного обращения через управление эмиссией; регламентация и регулирование деятельности банковской системы; управление деятельностью финансового рынка через регламентацию эмиссии и размещение государственных и корпоративных ценных бумаг, а также через регулирование их оборота (курса покупки и продажи) и др. *Важнейшие задачи:* восстановление доверия к кредитным организациям; стимулирование организованных сбережений населения; реструктуризация банковской системы; регулирование процентных ставок и т. д.

4. *Социальная. Задачи:* упорядочение системы социальных льгот с перенесением основной части государственной помощи на малообеспеченные слои населения; регулирование вынужденной миграции. Связана, прежде всего, с решением задач финансового обеспечения прав граждан, установленных в Конституции, и охватывает следующие сферы: пенсионную, миграционную, финансовой помощи отдельным социальным группам населения и др.

5. *Ценовая.* Выражается в корректировке цен и тарифов на монопольные товары и услуги. В монопольном владении государства сохранились недра, земля, водные пространства, железные дороги, электропередающие сети, нефте- и газопроводы.

6. *Таможенная.* Ограничивает или расширяет доступ на внутренний рынок импортных товаров и услуг и сдерживает или поощряет экспорт товаров и услуг из страны. Это симбиоз налоговой и ценовой политики.

7. *Инвестиционная.* Направлена на развитие ипотечного кредитования; создание условий для организованного накопления и инвестирования сбережений населения. Связана с созданием условий для привлечения отечественных и иностранных инвестиций, прежде всего, в реальный сектор экономики.

8. *В области международных финансов.* Направлена на продолжение интеграции экономики в мировую финансовую систему; создание условий для признания страной с рыночной экономикой; укрепление позиций в международных денежно-кредитных организациях (МВФ и МБРР); повышение устойчивости курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам. Финансовая политика международных финансовых организаций направлена на оказание финансовой помощи государствам, переживающим финансовый кризис или испытывающим финансовые трудности. Помощь, как правило, оказывается в форме предоставления кредитов или в форме реструктуризации уже имеющегося внешнего государственного долга. Она оказывается не безвозмездно и сопровождается рядом экономических или политических условий, не всегда выгодных для страны заемщика.

Три основных эволюционных типа финансовой политики

1. **Классическая.** Основана на трудах А. Смита и Д. Рикардо. Основное ее направление – невмешательство государства в экономику, сохранение свободной конкуренции, использование рыночного механизма как главного регулятора хозяйственных процессов. Следствие этого – ограничение государственных расходов (сводились в основном к расходам на военные цели, выплату процентов по государственному долгу и его погашение и к расходам на управление) и налогов (система налогов строится главным образом на косвенных и имущественных налогах, которые достаточно просты и эффективны с точки зрения механизма их взимания).

2. **Регулирующая.** В ее основу положена экономическая теория Дж. М. Кейнса. Утверждается необходимость вмешательства и регулирования государством циклического развития экономики. Основным инструментом вмешательства в экономику – государственные расходы, за счет которых формируется дополнительный спрос. Они обеспечивают рост предпринимательской деятельности, увеличение национального дохода и способствуют ликвидации безработицы путем финансирования создания новых рабочих мест. Главный механизм регулирования – подоходный налог, использующий прогрессивные ставки. Он обеспечивает изъятие у экономических субъектов доходов, используемых в виде сбережений, что позволяет обеспечить сбалансированность бюджета государства при высоком уровне расходов.

3. **Планово-директивная.** Основанная на государственной собственности на средства производства плановая система управления позволяет осуществлять прямое директивное руководство всеми сферами экономики и социальной жизни. Цель – обеспечение максимальной концентрации финансовых ресурсов у государства для их последующего перераспределения в соответствии с основными направлениями государственного плана. Создан механизм двухканального изъятия чистого дохода: вначале при помощи налога с оборота, затем при помощи индивидуальных отчислений от прибыли. Изымалось до 80 % чистого

дохода государственных предприятий. Население уплачивало подоходный налог, часть средств изымалась путем размещения государственных займов.

Ведущие экономисты разделяют финансовую политику на три вида:

1. **Политика экономического роста (стимулирующая)** – система финансовых мер, направленных на увеличение фактических объемов ВВП и на повышение уровня занятости. Она включает: рост государственных расходов; снижение налогового бремени.

2. **Политика стабилизации** – попытка удержать объем выпуска продукции на его типичном для рассматриваемой страны уровне и поддерживать стабильность цен.

3. **Политика ограничения деловой активности (сдерживающая)** – направлена на уменьшение реального объема ВВП по сравнению с его потенциальным уровнем. Применяется правительством в период подъема или бума с целью избежания кризиса перепроизводства и инфляции, возникающей вместе с избыточным спросом. Она подразумевает: уменьшение правительственных расходов; увеличение налогов.

При выработке финансовой политики следует исходить из конкретных особенностей исторического развития общества, учитывать специфику внутренней и международной обстановки, реальные экономические и финансовые возможности страны. Учет текущих особенностей должен дополняться изучением опыта использования экономического и финансового механизма, новых тенденций развития, а также мирового опыта.

Ресурсы финансовой политики

1. Величина развития производительных сил, т. е. совокупности людей, находящихся в трудоспособном возрасте, обладающих определенными профессиональными знаниями и пригодных по состоянию здоровья к участию в производственном процессе, основных фондов

предприятий всех отраслей экономической деятельности, а также расположенных на данной территории и изученных природных ресурсов.

2. Величина собственного финансового капитала.

3. Степень развития финансовой инфраструктуры.

Взаимодействие в процессе производства этих трех составляющих и образует все основные финансовые потоки.

Большое влияние на финансовую политику оказывает финансовое право. Успешная реализация мероприятий, предусматриваемая государством в области финансов, возможна лишь при принятии соответствующих нормативных документов. Финансовое право регулирует финансовые отношения между государством с одной стороны, субъектами хозяйствования и населением, с другой. Другие финансовые отношения, в частности взаимоотношения между предприятиями, внутри предприятий, регулируются административным и гражданским правом.

В разработке финансовой политики участвуют законодательная и исполнительная ветви власти: президент, который в ежегодных посланиях Верховному Совету определяет основные направления финансовой политики на текущий год и на перспективу; правительство, которое разрабатывает проекты законов, необходимых для реализации финансовой политики, и вносит их в Верховный Совет для рассмотрения и принятия.

Финансовая политика является прерогативой государственных органов управления. Функции органов местной власти в финансовой политике незначительны, они ограничиваются бюджетом и местными налогами.

Большую роль в реализации государственной финансовой политики играют институциональные преобразования, которые проводятся в процессе решения основных задач государства в области управления. К этим преобразованиям, в частности, относятся:

- капитализация просроченной налоговой задолженности предприятий в акции и их последующая продажа государством;
- передача в доверительное управление пакетов акций, принадлежащих государству;

- инвентаризация государственной недвижимости и создание полного реестра государственной собственности;
- вовлечение в оборот объектов незавершенного строительства;
- разграничение полномочий между государственными и региональными органами исполнительной власти по регулированию деятельности естественных монополий;
- усиление государственного регулирования в сферах управления приватизационными проектами, инвестиционными программами, финансовыми потоками, процедурой банкротства, погашением задолженности перед государственным бюджетом субъектов естественных монополий и их контроля.

В процессе проведения финансовой политики особенно важно обеспечивать ее взаимосвязи с другими составными частями экономической политики – кредитной, ценовой, денежной.

Финансовая политика обслуживается государственным бюджетом. Целевая направленность финансовой политики определяет источники формирования государственного бюджета. Наряду с традиционными источниками, такими, как прямые и косвенные налоги, таможенные пошлины, взносы в государственные внебюджетные фонды, используются неналоговые поступления – доходы от государственной собственности, государственного сектора в экономике, во внешней и внутренней торговле. При превышении расходов над доходами государственного бюджета финансовая политика предусматривает способы урегулирования дефицита. В рыночной экономике для финансирования государственного долга в рамках финансовой политики наряду с внешними заимствованиями предусматривается эмиссия государственных ценных бумаг как инструмент привлечения капиталов отечественных и зарубежных предпринимателей и населения. Наряду с государственными инвестициями в ключевые отрасли экономики в рамках финансовой политики намечаются меры по привлечению капиталов отечественных и иностранных частных инвесторов, а также кредитов международных валютно-кредитных и финансовых организаций.

Оценка результатов финансовой политики государства основывается на ее соответствии интересам общества и большинства его социальных групп, а также на достигнутых результатах, вытекающих из поставленных целей и задач. Обобщающим показателем эффективности финансового механизма являются темпы роста ВВП и национального дохода – основного источника роста благосостояния общества.

Финансовая политика предприятий

Наряду с государственной финансовой политикой существует и **финансовая политика предприятий**, представляющая собой целенаправленную деятельность финансовых менеджеров для достижения целей ведения бизнеса.

Цели финансовой политики предприятий:

- а) выживание предприятия в условиях конкурентной борьбы;
- б) избежание банкротства и крупных финансовых неудач;
- в) лидерство в борьбе с конкурентами;
- г) максимизация рыночной стоимости предприятия;
- д) устойчивые темпы роста экономического потенциала предприятия;
- е) рост объемов производства и реализации;
- ж) максимизация прибыли;
- з) минимизация расходов;
- и) обеспечение рентабельной деятельности и т. д.

Приоритетность той или иной цели предопределяется, прежде всего, целями ведения бизнеса. Для достижения поставленной цели используется соответствующий финансовый механизм.

Основные направления финансовой политики предприятия:

- 1) анализ финансово-экономического состояния предприятия;
- 2) разработка учетной и налоговой политики;
- 3) выработка кредитной политики предприятия;
- 4) управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностями;

- 5) управление издержками, включая выбор амортизационной политики;
- 6) выбор дивидендной политики.

Вопросы для самоконтроля

- 1. Раскройте сущность, особенности формирования и реализации финансовой политики.
- 2. Какие вы знаете составляющие финансовой политики?
- 3. В чем единство и различие финансовой стратегии и финансовой тактики?
- 4. Какие 3 типа регламентации финансовых отношений вы можете назвать?
- 5. В чем сущность теории Лаффера?
- 6. Назовите элементы финансового механизма.
- 7. Какие основные задачи финансовой политики?
- 8. Перечислите основные направления финансовой политики.
- 9. Раскройте особенности трех основных эволюционных типов финансовой политики.
- 10. Какие три вида финансовой политики выделяют ведущие экономисты?
- 11. Что является ресурсами финансовой политики?
- 12. Каковы основные цели и направления финансовой политики предприятий?

2. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ

2.1. ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ

Рыночная экономика при всем разнообразии ее моделей, известных мировой практике, характеризуется тем, что представляет собой социально-ориентированное хозяйство, дополняемое государственным регулированием. Огромную роль, как в самой структуре рыночных отношений, так и в механизме их регулирования со стороны государства, играют финансы. Они являются неотъемлемой частью рыночных отношений и одновременно важным инструментом реализации государственной политики.

Термин "государственные финансы" раскрывает понятие сущности государственного управления, рассматривает основные типы и формы государства и органов его власти, помогает определить структуру и компетенцию органов законодательной и исполнительной власти, определяет роль судебной власти, систему органов местного самоуправления и многое другое. Одним из значимых факторов успешного развития экономики любой страны должно стать эффективное и грамотное управление ее финансовыми ресурсами, выражающееся в проведении государственной финансовой политики. Для правильного осуществления поставленных перед финансовой политикой задач требуется четкий и глубокий подход к пониманию сущности, финансовых ресурсов, а также элементов, ее составляющих.

Понятие государственных финансов

На заре человеческого общества государства не существовало. Люди совместно владели и распоряжались материальными ресурсами, а добываемые средства существования распределялись по полу и возрасту. С появлением индивидуального производства, частной собственности и социального расслоения возникло государство.

Государство – это не только и не столько наименование территории, где проживают люди, объединенные языком, культурой, традиция-

ми; государство – это особая публичная власть, в состав которой входят особые институты: армия, полиция, различные принудительные учреждения, организации, разрабатывающие и принимающие законы, и т. д. Эти институты становятся "государством" благодаря деятельности людей, наделенных определенными знаниями и опытом. Важнейшая особенность этих людей заключается в том, что они, выполняя властные функции в обществе, не производят привычных благ (одежды, обуви, продуктов питания). Вместе с тем для осуществления своих функций эти люди должны есть, пить, обуваться, одеваться, платить за средства передвижения. Поэтому с возникновением государства появилась необходимость отыскания ресурсов для его содержания. Первоначально это были вещественные подати населения, в дальнейшем, с появлением товарно-денежных отношений, – денежные платежи. Совокупность этих денежных ресурсов и получила название "государственные финансы".

Сам термин "финансы" на латыни означает "платеж", "доход". Впервые в этом значении его начали использовать торговцы в средневековой Италии; в дальнейшем он стал применяться для обозначения денежных ресурсов, используемых для содержания государства. Таким образом, **государственные финансы (Public finance)** – совокупность экономических отношений, система образования и распределения денежных фондов, необходимых государству для содержания его органов и выполнения присущих ему функций. Это могут быть правительственные расходы на любом уровне, включая инвестиции, социальные выплаты, занятость в государственном секторе и правительственные закупки, а также доходы, например, налоги или оплата государственных услуг.

Государственные финансы являются составной частью финансовой системы страны. Впервые термин "Государственные финансы" стал применяться во Франции в XVI в. Сущность государственных финансов определяется господствующим способом производства и классовой природой государства. В рабовладельческих, феодальных и капиталистических обществах государственные финансы служат орудием дополнительной эксплуатации трудящихся, так как основная тяжесть налогов и сборов падает на них, а добытые таким образом денежные средства идут

на содержание аппарата классового угнетения, на поддержку и обогащение господствующих классов.

В докапиталистических формациях государственные доходы и расходы имели главным образом натуральную форму. Труд рабов и производимые ими продукты служили средством покрытия большей части потребностей рабовладельческого государства. Важным источником пополнения армии рабов и казны являлись военные грабежи и дань с покорённых народов. При феодализме решающим источником государственных ресурсов стали труд крепостных крестьян и производимые ими продукты. С созданием централизованных государств и ростом их расходов появилась система регулярных общегосударственных налогов и пошлин, казна государства стала отделяться от личных средств главы государства, а сами средства всё более стали принимать денежную форму. Принудительные сборы и займы уступили место государственным займам и централизованным выпускам денег в обращение. В итоге сложилась (в современном её понимании) сложная система государственных финансов.

При капитализме в его домонополистический период назначение государственных финансов сводилось главным образом к обеспечению материальных условий существования и функционирования государства. Расходы государства шли на содержание его органов, армии и флота, ведение войн, на колониальные экспедиции и выплаты по государственному долгу, на общественные работы, финансирование железнодорожного строительства. Покрывались они путём изъятия части доходов у населения через налоги, государственные займы и бумажно-денежную эмиссию. В период империализма, и особенно общего кризиса капитализма, роль государственных финансов в перераспределении денежных средств резко возросла.

Обострение противоречий империализма, развитие государственного монополистического капитализма вызвали колоссальное увеличение государственных расходов, налогового обложения и государственного долга. Государство активно вмешивается в процесс капиталистического воспроизводства. Государственные финансы широко используются для стимулирования и регулирования капиталистической экономики. В связи с этим роль их в распределении и перераспределении национального

дохода повышается. В США и Великобритании доля национального дохода, перераспределяемая через государственный бюджет, возросла в 60-х гг. до 40 %. Главной причиной роста в империалистических странах государственных расходов, налогов и государственного долга является милитаризация экономики, гонка вооружений. Через систему государственных финансов происходит перераспределение доходов и накоплений в пользу монополий и, прежде всего, магнатов военно-промышленных концернов, обогащающихся на военных поставках, прямых бюджетных субсидиях, открытых и скрытых налоговых льготах. Финансовая система капиталистических государств находится в состоянии глубокого кризиса. Имеет место громадный рост военных расходов, хроническая дефицитность государственных бюджетов, рост государственного долга, налогов, хроническая инфляция, непроизводительное расточение финансовых ресурсов.

В странах, завоевавших после второй мировой войны (1939 – 1945 гг.) политическую независимость и вставших на путь борьбы за экономическую самостоятельность, государственные финансы используются для проведения индустриализации и аграрных преобразований, ликвидации последствий колониализма в области образования, здравоохранения, культуры и т. д. При социализме государственные финансы превращаются в одно из важнейших орудий экономической и финансовой политики государства, осуществления социалистических преобразований. В СССР в переходный период от капитализма к социализму государственные финансы использовались главным образом для проведения социалистической индустриализации страны и коллективизации сельского хозяйства, осуществления культурной революции и ускоренного развития национальных республик.

В СССР и других социалистических странах за счёт государственных финансов обеспечиваются финансовые потребности расширенного социалистического воспроизводства, подъём материального и культурного уровня жизни народа, содержание органов государственной власти, укрепление обороноспособности страны. Государственные финансы тесно связаны с материальным производством. Они включают в себя общегосударственные финансы (государственный бюджет, государ-

ственное имущественное, личное и социальное страхование) и финансы государственных предприятий и отраслей хозяйства. Финансы государственных социалистических предприятий и отраслей народного хозяйства служат исходной базой государственных финансов и главным источником ресурсов финансовой системы, а государственный бюджет – её ведущим и направляющим звеном. При построении социализма и вступлении СССР в период строительства коммунизма Государственные финансы использовались для создания материально-технической базы будущего коммунистического общества, совершенствования социалистических производственных отношений, для всё более полного удовлетворения постоянно растущих материальных и духовных потребностей трудящихся, развития и упрочения сотрудничества и взаимопомощи социалистических государств.

За последние годы внутренняя структура каждой из составляющих финансовой системы претерпела существенные изменения, связанные с развитием рыночных отношений, децентрализацией бюджетной системы, демократизацией всех процессов, идущих в обществе. Так, существенно расширено содержание государственных финансов: прежде государственные финансы практически отождествлялись с государственным бюджетом, бюджетное устройство больше соответствовало унитарному государству, для которого свойственны максимальная централизация финансовых и бюджетных ресурсов на уровне центрального правительства (70 – 80 %) и значительно менее существенная доля – на субнациональном уровне. В настоящее время практически во всех цивилизованных странах действуют несколько уровней органов власти и управления, как минимум, государственный и местный уровни.

Величина государственных финансов определяется функциями и ролью государства в обществе. Поэтому каждая страна имеет "свои" государственные финансы, отражающие особенности "своего" государства. Так, в феодальной Франции государственная власть не отделялась от королевской, и финансы государства являлись финансами короля. На свое содержание французский король Генрих IV (1554 – 1610 гг.) расходовал около половины доходов. А расходы короля Людовика XIV (1643 – 1715 гг.) достигли такого уровня, что он запретил о них гово-

рить, сделал их государственной тайной. С развитием общества изменяются функции государства, а отсюда – и его роль в жизни общества. На отдельных этапах развития государство может аккумулировать в своих руках до 50 – 60 % всех доходов общества, на других – ограничиться 10 – 15 %. В одних странах государство выполняет не только политические функции, но и является непосредственным организатором экономического развития, в других оно вмешивается в экономику эпизодически, в исключительных случаях. Поэтому совершенно очевидно, что в первом случае государство должно обладать значительно большими финансами, чем во втором.

В современных условиях роль и значение государства во всех странах возрастают, вследствие чего возрастают и затраты общества на его содержание. Как показывает практика современной рыночной экономики, основной причиной этой тенденции является изменение содержания функций государства в обществе.

Функции государственных финансов

Обычно функции государственных финансов возникают на основе экономических функций государства, к которым традиционно относятся следующие:

- 1) охрана института права, защита общественного спокойствия и предотвращение конфликтов;
- 2) защита прав частной собственности, ее спецификация и регистрация;
- 3) обеспечение возможности и путей свободного обмена товарами и услугами;
- 4) создание и защита механизмов обмена информацией в широком смысле слова;
- 5) сохранение и разработка измерительных стандартов, включая меры, весы, эталоны, а также деньги (поддержание стабильности используемой денежной единицы как наиболее универсального инструмента и мерила обменных операций);
- 6) производство общественных благ (где общественные издержки окажутся ниже частных на единицу блага).

Как экономическая категория государственные финансы проявляются в выполняемых ими **базовых функциях**: планирование, организация, стимулирование, контроль, распределение.

1. **Функция планирования** предполагает формулирование целей и выбор путей их достижения на основании разграничения полномочий и предметов ведения между государством, субъектами государства и органами местного самоуправления. К функции планирования обычно относят и распределение ограниченного объема финансовых ресурсов во временном аспекте исходя из приоритетов и целей развития, их перераспределение между государственным бюджетом, бюджетами субъектов государства и органов местного самоуправления. Реализуется эта функция через составление бюджетов на соответствующий финансовый год и перспективу, балансов финансовых ресурсов, порядка налогообложения и т. п.

2. **Функция организации** включает бюджетное устройство, бюджетную классификацию, предполагает необходимость определения порядка составления, утверждения и исполнения бюджета, выбор уполномоченных кредитных организаций, разграничение полномочий законодательных и исполнительных органов власти в бюджетном процессе, определения прав и обязанностей функциональных подразделений финансовых органов. С этой функцией связан процесс организационного построения внутренней системы регулирования и контроля бюджетных потоков и финансовых ресурсов государства.

3. **Функция стимулирования** основывается на деятельности, направленной на реализацию целей. С помощью этой функции интерпретируются факторы, влияющие на финансовую деятельность и учитывающие ее потребность в денежных средствах. Решающую роль играют факторы, определяющие поведение служащих в процессе принятия ими решений по тактическим и стратегическим аспектам финансов.

4. **Функция контроля** означает содействие реализации поставленных целей. К ним относится выработка норм и нормативов, являющихся эталоном, критерием оценки результатов, сравнение достижений с поставленными целями и установленными критериями, обеспечение внесения необходимых изменений в условия и факторы финансовой деятельности.

5. **Распределительная функция** государственных и муниципальных финансов заключается в том, что через распределение и перераспределение вновь созданной стоимости обеспечиваются общегосударственные потребности, формируются источники финансирования общественного сектора экономики, достигается сбалансированность бюджетов и внебюджетных фондов в рамках единой бюджетной системы.

Решающее значение имеют следующие **функции**:

1. **Экономическая** – заключается в финансировании регулирующей деятельности государства в национальном хозяйстве (управление госсектором, программирование и т. п.).

2. **Оборонная** – состоит в финансировании армии, полиции и т. п.

3. **Социальная** – заключается в оказании поддержки малоимущим слоям населения, финансировании пособий по безработице, инвалидам и больным.

4. **Экологическая** – это функция, которую выполняют государственные финансы, и которая является наиболее современной. Она заключается в предоставлении субсидий для разработки и внедрения в производство новых технологий, снижающих его вредное воздействие на окружающую среду.

Выполнение этих четырех функций возлагается на современную финансовую систему, структура которой в зависимости от поставленных конкретных задач отражена на рис. 2.1.

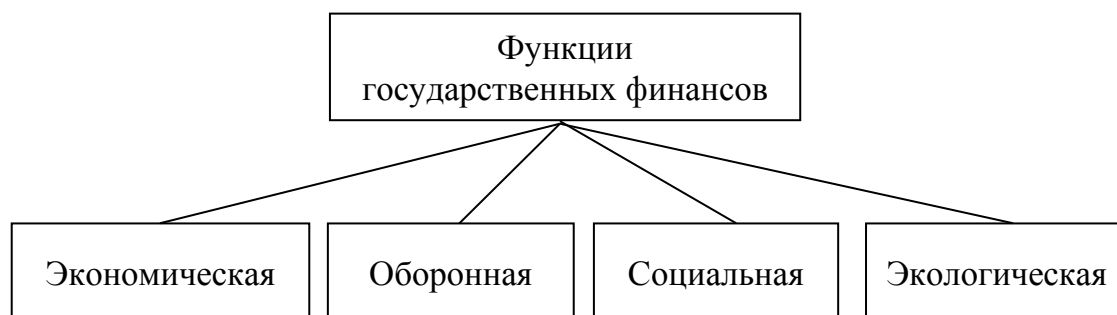


Рисунок 2.1 – Основные функции государственных финансов

Структура государственных финансов

Государственные финансы функционируют на центральном и местном уровнях и включают государственный бюджет (в федеративных государствах – федеральный бюджет и бюджеты субъектов федерации), государственные внебюджетные фонды (в западной терминологии – специальные правительственные фонды), государственный кредит, финансы государственных и муниципальных (унитарных) предприятий, бюджеты региональных и местных органов власти (рис. 2.2). Благодаря разному функциональному назначению названных звеньев финансового регулирования государство может оказывать разностороннее влияние на экономические и социальные процессы, происходящие в обществе, добиваться приемлемого решения отраслевых и территориальных проблем.

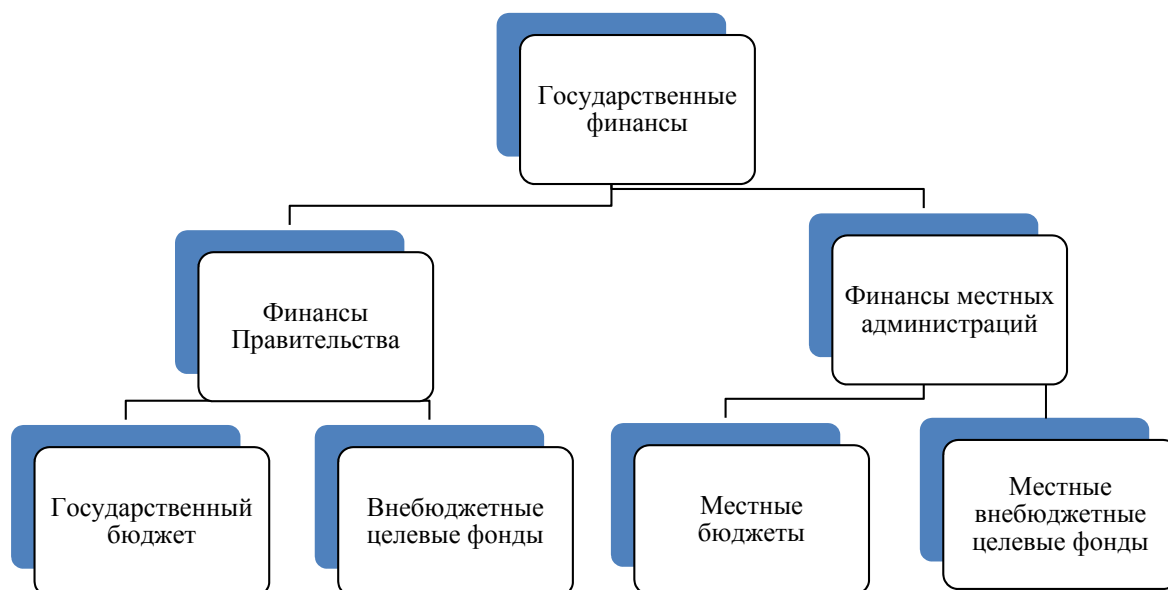


Рисунок 2.2 – Структура государственных финансов

Наиболее важную роль играет государственный бюджет. Государственный бюджет, или бюджет центрального (федерального) правительства, представляет собой самый крупный денежный фонд, используемый для финансирования деятельности центрального правительства. С его

помощью в распоряжение государства мобилизуются финансовые ресурсы. За их счет финансируются государственные целевые программы, проводятся мероприятия по стабилизации экономики, финансированию социальной сферы, выполнению международных и внутригосударственных обязательств, обеспечению обороноспособности страны и содержанию вооруженных сил, государственному управлению.

Помимо бюджетных средств в государственные финансы включены также финансы предприятий, находящихся в госсобственности. Они формируются либо за счет бюджета центрального правительства, например, бюджета военных предприятий, либо за счет самих предприятий, если они являются рентабельными, – например, почта, телеграф, телефон и ряд других, и могут формировать поступления в госбюджет. Финансы государственных унитарных предприятий отличаются особенностями, вытекающими из экономических условий хозяйствования в конкретной стране. Так, в России финансы государственных унитарных предприятий состоят из финансов предприятий (организаций, учреждений), основанных на праве хозяйств, ведения или оперативного управления, и финансов казенных предприятий, основанных только на праве оперативного управления.

Внебюджетные денежные ресурсы используются строго по назначению – для финансирования целевых программ как центральным правительством, так и региональными и местными органами власти. Государственные внебюджетные фонды управляются органами государственной власти, но организационно отделены от бюджетов и функционируют самостоятельно. К ним относятся: государственные внебюджетные фонды социального назначения, формируемые для реализации конституционных прав граждан (на бесплатную медицинскую помощь и охрану здоровья, на социальное обеспечение по болезни, инвалидности, в случаях безработицы, потери кормильца, рождения и воспитания детей и т. п.); другие целевые государственные и региональные фонды (инновационные, экологические, региональные, развития и т. д.), находящиеся в ведении министерств и ведомств.

Бюджеты региональных и местных органов власти, наряду с внебюджетными фондами, входят в финансы местных администраций. Как

правило, возможности последних ограничены и для финансирования своей деятельности они получают дотации в виде субсидий от центрального правительства.

Главным источником государственных доходов служит национальный доход. Но в периоды наступления чрезвычайных обстоятельств и событий (война, крупное стихийное бедствие и т. п.) в качестве источника формирования государственных доходов выступает ранее накопленное национальное богатство, некоторые элементы которого (золотой запас, валютные резервы, страховые резервы и т. п.) вовлекаются в хозяйственный оборот. Центральное место в государственных доходах занимают налоги; наряду с ними постепенно увеличиваются поступления от эксплуатации государственной собственности (дивиденды), от продажи (сдачи в аренду) государственного имущества; в связи с ростом бюджета дефицита расширяются масштабы государственных заимствований.

Важное понятие – государственный кредит, который позволяет мобилизовать (заимствовать) временно свободные денежные средства юридических и физических лиц. Такие денежные средства на платной и возвратной основе поступают в распоряжение федеральных и региональных органов государственной власти для финансирования расходов, не обеспеченных бюджетными доходами. Государственные заимствования осуществляются путем продажи на внешних и внутренних финансовых рынках облигаций, казначейских обязательств и других видов государственных ценных бумаг. Государственный кредит позволяет цивилизованным способом покрывать бюджетный дефицит, способствуя оттоку денег из обращения, он смягчает остроту проблем в сфере денежного обращения.

Государственные расходы выражены финансовыми отношениями, возникающими в связи с использованием финансовых ресурсов на покрытие государственных потребностей. Содержание и характер государственных расходов непосредственно связаны с функциями государства: экономической, социальной, управленческой, военной (оборонной). Расходы призваны удовлетворять наиболее важные потребности общества при развитии экономики и социальной сферы, осуществлении государ-

ственного управления, охраны государственных границ, поддержании внутреннего порядка в стране и т. п. В данном случае государство выполняет свои функции как непосредственно через систему органов управления, так и через принадлежащие ему предприятия, организации, учреждения. Государственные расходы состоят из прямых расходов государства (через систему бюджетных и внебюджетных фондов) и расходов государственных унитарных предприятий, осуществляемых в целях регулирования экономики путем инвестирования реального бизнеса, формирования государственных внебюджетных фондов социального назначения, удовлетворения других потребностей государства. Поскольку в различных системах хозяйствования (рыночной и административно-командной) и даже на разных этапах развития экономики роль государства, его функции и сфера деятельности меняются, соответственно преобразовываются структура и объем производимых государством расходов.

Структура и содержание государственных финансов зависит от системы государственного устройства. Основные составляющие государственных финансов:

- ❖ консолидированный бюджет;
- ❖ государственные внебюджетные фонды;
- ❖ финансовые ресурсы Центрального банка;
- ❖ финансы государственных предприятий;
- ❖ поступления из-за рубежа;
- ❖ местные бюджеты;
- ❖ Пенсионный фонд и другие государственные фонды социального страхования;
- ❖ золотовалютные резервы;
- ❖ финансы государственных унитарных предприятий;
- ❖ иностранные займы;
- ❖ бюджеты субъектов государства;
- ❖ фонд обязательного медицинского страхования;
- ❖ прибыль от банковской деятельности;
- ❖ акции акционерных обществ, которые находятся в государственной собственности;

- ❖ финансовые ресурсы организаций, находящихся за рубежом;
- ❖ доходы от выпуска ценных бумаг;
- ❖ финансы государственных корпораций;
- ❖ денежная эмиссия.

Таким образом, **государственные финансы** – это, с одной стороны, экономическая категория, а с другой – реальный субъективный финансовый инструмент воздействия органов государственной власти на те или другие сферы жизнедеятельности общества. Итак, принято подразделение государственных финансов на центральные, региональные и местные, которые, в свою очередь, подразделяются на бюджеты, внебюджетные фонды и государственный кредит.

Государственные финансы представляют собой совокупность экономических отношений, возникающих в реальном денежном обороте по поводу формирования, распределения и использования централизованных фондов финансовых ресурсов. Экономическая роль государства заключается в реформировании отношений собственности, вертикали федеративного устройства в социально-экономической сфере, институциональных преобразованиях и достижении сбалансированности между экономической эффективностью и социальной справедливостью в обществе.

Государственные финансы выражают экономические отношения, связанные с обеспечением централизованными источниками финансирования государственного и муниципального секторов экономики, наиболее значимых программ развития производства и общественного сектора, организаций и учреждений бюджетной сферы и т. п. Их функционирование направлено на достижение общих целей развития социально ориентированной рыночной экономики. Финансы как экономическая категория зависят от преобразований во взаимоотношениях между звеньями финансовой системы. Они способствуют решению общеэкономических задач, и поэтому финансовая система государства функционирует как совокупность взаимодействующих звеньев на каждом конкретном историческом этапе.

Государственные финансы как экономическая категория проявляются в выполняемых ими функциях – **распределительной и контрольной**.

Их роль в реформировании экономики сводится к основным факторам: экономической стабилизации; адаптации к рыночным преобразованиям; стимулированию инвестиционной активности. Трансформация экономических отношений означает переход к новому типу экономического роста, основанный на низком уровне инфляции и безработицы, на внешнеэкономической сбалансированности, благоприятной экологической среде и достаточно высоком жизненном уровне.

Государственная финансовая политика является элементом макроэкономической политики и нацелена на обеспечение устойчивого социально-экономического развития. Сторонники **рестриктивной финансовой политики** уделяют основное внимание регулированию темпов роста денежной массы, сокращению государственных расходов, невмешательству государства в решение основных экономических проблем и относятся к школе монетаризма. Сторонники **экспансионистской финансовой политики** уделяют первоочередное внимание регулированию цен, налогов, процентных ставок, повышению эффективности и расширению масштабов государственного инвестиционного финансирования и относятся к кейнсианской школе.

Для стабилизации экономики и финансовой системы в современных условиях необходимо: обеспечить сбалансированность бюджетов и их утверждение на базе реального прогноза макроэкономических показателей; реализовать комплекс мер по расширению налогооблагаемой базы; стабилизировать валютный курс рубля; ориентировать денежно-кредитную политику на регулирование процентных ставок; повысить инвестиционную активность государственного и частного секторов экономики в развитии производства; принять комплекс мер по стабилизации и повышению жизненного уровня населения.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается суть понятия "государственные финансы"?
2. Каковы функции государственных финансов?
3. Охарактеризуйте структуру государственных финансов.

2.2. БЮДЖЕТ И БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА

Сущность бюджета и бюджетной системы

Центральное место в любой финансовой системе занимает бюджет (от англ. *budget* – сумка, кошелек). В Англии бюджетом называли отчет канцлера казначейства (министра финансов) в палате общин, в котором содержались цифровые данные об истекшем финансовом годе и предложения на будущий. В финансовой теории и практике существуют различные подходы к трактовке понятия "бюджет", что обусловлено многогранностью бюджета как социально-экономического явления.

Применительно к публичным финансам (государственным и муниципальным) под **бюджетом** традиционно понимают централизованный денежный фонд, формируемый для обеспечения функций и задач соответствующих органов власти (государственной, местной). Эта трактовка раскрывает содержание бюджета как социально-экономического явления, показывает его роль в общественном воспроизводстве, создает понимание бюджета как источника денежных средств, находящихся в распоряжении органов государственной власти или местного самоуправления и необходимых им для реализации своих функций и проведения экономической и финансовой политики.

Как *финансовый план бюджет* – это роспись государственных расходов и предполагаемых для их покрытия доходов. Бюджет как главный финансовый план страны закрепляет юридические права и обязанности участников бюджетных отношений, координирует и организует деятельность всех участников хозяйственных связей. Бюджет составляется на определенный период, обычно на один год. В некоторых странах бюджетный год совпадает с календарным годом. Во многих странах устанавливаются различные даты начала и окончания финансового года:

- в США он начинается 1 октября и заканчивается 30 сентября;
- в Швеции – соответственно 1 июля и 30 июня;
- в Японии – 1 апреля и 31 марта;
- в Турции – 1 марта и 28 февраля;

- в Украине бюджетный год совпадает с календарным годом. Согласно Бюджетному кодексу Украины финансовый год завершается 31 декабря; счета, используемые для исполнения бюджета завершаемого года, подлежат закрытию в 24 часа 31 декабря.

Как **экономическая категория бюджет** представляет собой часть экономических (денежных) отношений между государством, экономическими субъектами и населением по поводу перераспределения части стоимости общественного продукта в процессе образования и использования централизованного фонда денежных средств для удовлетворения общественных потребностей.

Бюджетные отношения, как и всякие другие финансовые отношения, характеризуются следующими важнейшими **признаками (свойствами)**:

- 1) это экономические отношения;
- 2) они всегда носят денежный характер;
- 3) характер этих отношений всегда распределительный;
- 4) они связаны с образованием и использованием фондов денежных средств.

Бюджетный кодекс определяет бюджет как "форму образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления". Таким образом, аккумулируя с помощью государственного бюджета денежные средства, государство через финансовые механизмы осуществляет выполнение возложенных на него обществом политических, экономических и социальных функций, а именно содержание государственного аппарата, армии, правоохранительных органов, выполнение социальных программ, реализация приоритетных экономических задач и т. д. Необходимо отметить, что бюджет, как фонд денежных средств, в цельном виде никогда не существует, так как по мере поступления доходов они обращаются на покрытие расходов. Он является лишь планом образования и использования общегосударственного фонда денежных средств, то есть росписью доходов и расходов государства, согласованных друг с другом как по объему, так и по срокам поступления и использования.

Центральное место бюджета в финансовой системе также объясняется тем, что с его помощью перераспределяется значительная часть национального дохода. Налоги являются главным методом перераспределения национального дохода; обеспечивают преобладающую долю доходов бюджета. Так, в доходах различных государств они составляют около 9/10.

Как известно, бюджет на всех его уровнях играет огромную роль в развитии и процветании государства, продвижении научно-технического прогресса, развитии экономики. Полнота бюджета, как правило, прямо пропорциональна благосостоянию граждан. Действительно, бюджетный дефицит, государственный долг побуждают государство усилить налоговое бремя, увеличить налогообложение, уменьшить финансирование всех секторов экономики, сократить статью расхода на медицину, образование и т. д. С другой стороны, достаточность (избыток) бюджетных средств (*бюджетный профицит*) позволяет увеличить финансирование как государственного, так и частного сектора экономики, увеличить трансфертные отчисления, а также отчисления во внебюджетные социальные фонды. В то же время недостаток финансовых ресурсов для покрытия государственных расходов (*бюджетный дефицит*) может вызвать достаточно серьезные проблемы в финансовой и экономической жизни страны, следствием которых могут стать социальные волнения в обществе.

Государственный бюджет, являясь основным финансовым планом государства, дает органам власти реальную экономическую возможность осуществлять властные полномочия. Бюджет фиксирует конкретные направления расходования средств, перераспределение национального дохода и внутреннего валового продукта, что позволяет ему выступать в качестве эффективного регулятора экономики. При помощи бюджета осуществляется перераспределение национального дохода, обеспечивающее удовлетворение общегосударственных нужд, содержание непроизводственной сферы, органов управления, правопорядка, внутренней и внешней безопасности. Бюджет является обязательным условием функционирования любого государства, которому необходимы денежные ресурсы для выполнения своих функций.

Бюджет состоит из *двух взаимосвязанных частей*: *доходной*, которая содержит перечень поступающих средств, и *расходной*, объединяющей все виды производимых затрат. Доходная часть призвана обеспечить предусмотренные сметой ресурсы. Расходная часть отражает направление расходования аккумулируемых в бюджете средств.

Сущность и значение бюджета наиболее полно проявляются в его *функциях*, важнейшими из которых являются *распределительная* (*перераспределительная*) и *контрольная*. Благодаря первой происходит концентрация денежных средств в руках государства и их использование с целью удовлетворения общегосударственных потребностей, а также для воздействия на различные стороны хозяйственной жизни: на повышение нормы накопления, ускорение темпов экономического роста, стимулирование научно-технического прогресса, развитие отдельных наиболее перспективных отраслей экономики, регулирование темпов обновления и расширения основного капитала. Контрольная функция позволяет узнать, насколько своевременно и полно поступают финансовые ресурсы в распоряжение государства, как фактически складываются пропорции в распределении бюджетных средств, эффективно ли они используются. Основу контрольной функции составляет движение бюджетных ресурсов, отражаемое в соответствующих показателях бюджетных поступлений и расходных назначений.

Перемены в экономике Украины и её политическом строе, произошедшие в начале 90-х годов, вызвали серьезные изменения в её финансовом механизме. Появление новых форм собственности, новых субъектов хозяйствования повлекло изменения в системе денежных доходов и расходов; финансовые потоки оказалось возможным регулировать в основном косвенными методами.

Бюджетная система

Одним из важнейших направлений реформирования государственных финансов стало расчленение единого госбюджета на две самостоятельные части: государственный бюджет и местные бюджеты. Это был важный шаг к демократизации финансовых отношений. Под бюджетным

устройством принято понимать организацию бюджетной системы и принципы её построения.

Организационное построение бюджетной системы всецело зависит от формы государственного устройства. Бюджетная система унитарных государств включает в себя два уровня: государственный бюджет и местные бюджеты. У государств с федеративным устройством наряду с федеральным и местными бюджетами выделяются бюджеты субъектов федерации (штатов в США, Бразилии, Индии; земель в Германии; республик, краёв, областей и автономных округов в России). Однако и в унитарных, и в федеративных государствах бюджеты нижестоящих уровней не входят в бюджеты вышестоящих уровней.

Таким образом, бюджетная система федеративного государства состоит из трёх уровней:

- **первый уровень** – федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;
- **второй уровень** – бюджеты субъектов государства и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;
- **третий уровень** – местные бюджеты (городские, районные, поселковые и сельские бюджеты).

Консолидированный бюджет – это федеральный бюджет и консолидированные бюджеты всех субъектов федерации. Консолидированные бюджеты позволяют получить полное представление обо всех доходах и расходах региона или страны в целом, они не утверждаются и служат для аналитических и статистических целей.

Принципы бюджетной системы. Доходы и расходы бюджета, сбалансированность бюджетов

Бюджетным кодексом государства законодательно закрепляются следующие **принципы бюджетной системы**:

- единства бюджетной системы;
- разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы;
- самостоятельности бюджетов;

- полноты отражения доходов и расходов бюджетов, бюджетов государственных;
- сбалансированности бюджета;
- эффективности и экономности использования бюджетных средств;
- общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов;
- гласности;
- достоверности бюджета;
- адресности и целевого характера бюджетных средств.

Принцип единства бюджетной системы означает единство правовой базы, денежной системы, форм бюджетной документации, единство принципов бюджетного процесса, санкций за нарушения бюджетного законодательства, а также единый порядок финансирования расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы, ведения бухгалтерского учета средств государственного бюджета, бюджетов субъектов государства, местных бюджетов.

Принцип разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы означает закрепление соответствующих видов доходов (полностью или частично) и полномочий по осуществлению расходов за органами государственной власти, ее субъектов, органами местного самоуправления.

Принцип самостоятельности бюджетов означает:

- 1) право законодательных органов государственной власти и органов местного самоуправления на каждом уровне бюджетной системы самостоятельно осуществлять бюджетный процесс;
- 2) наличие собственных источников доходов бюджета каждого уровня;
- 3) законодательное закрепление регулирующих доходов бюджетов, полномочий по формированию доходов соответствующих бюджетов;
- 4) право органов государственной власти и органов местного самоуправления самостоятельно в соответствии с законодательством определять направления расходования средств соответствующих бюджетов и источники финансирования дефицитов соответствующих бюджетов;

5) недопустимость изъятия доходов, дополнительно полученных при исполнении законов (решений) о бюджете, сумм превышения доходов над расходами бюджетов и сумм экономии по расходам бюджетов;

6) недопустимость компенсации за счет бюджетов других уровней потерь в доходах и дополнительных расходов, возникших в ходе исполнения законов (решений) о бюджете, за исключением установленных законом случаев.

Принцип полноты отражения бюджетных доходов и расходов бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов означает, что все доходы и расходы бюджетов, внебюджетных фондов и иные определенные законом обязательные поступления подлежат отражению в бюджетах, бюджетах внебюджетных фондов в обязательном порядке и в полном объеме. Все государственные и муниципальные расходы подлежат финансированию за счет бюджетных средств, средств внебюджетных фондов, аккумулированных в бюджетной системе.

Принцип сбалансированности бюджета означает, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита. При составлении, утверждении и исполнении бюджета уполномоченные органы должны исходить из необходимости минимизации размеров дефицита бюджета.

Принцип эффективности и экономности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов уполномоченные органы и получатели бюджетных средств должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

Принцип общего (совокупного) покрытия расходов означает, что все расходы бюджета должны покрываться общей суммой доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита. Доходы и поступления не могут увязываться с определенными расходами бюджета за исключением целевых бюджетных фондов, а также в случае централизации средств из бюджетов другого уровня.

Принцип гласности означает обязательное опубликование в открытой печати утвержденных бюджетов, отчетов об их исполнении, полноту информации о ходе исполнения бюджетов, доступность иных сведений; обязательную открытость для общества и СМИ процедур рассмотрения и принятия решений по проектам бюджетов, в том числе по вопросам, вызывающим разногласия внутри представительного органа или между исполнительным и представительным органами государственной власти.

Принцип достоверности бюджета означает надежность показателей прогноза социально-экономического развития соответствующей территории, реалистичность расчета доходов и расходов бюджета.

Принцип адресности и целевого характера бюджетных средств означает, что бюджетные средства выделяются в распоряжение конкретных бюджетополучателей с обозначением направления их на финансирование конкретных целей.

Доходы бюджета – это денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством в распоряжение органов государственной власти соответствующего уровня.

Материальной основой доходов бюджета является национальный доход. В периоды чрезвычайных обстоятельств, когда национального дохода не хватает для покрытия финансовых нужд, государство привлекает национальное богатство. Это означает реализацию отдельных видов государственной собственности, например, иностранных ценных бумаг, золотого запаса, государственных предприятий, других видов имущества, что в итоге приводит к сокращению материальных ценностей, принадлежащих государству, уменьшению золотовалютных резервов, капиталовложений за границей, а в отдельных случаях – и основного капитала.

Виды доходов бюджета:

- 1) налоговые (государственные и местные налоги и сборы, а также штрафы и пени);
- 2) неналоговые;
- 3) доходы целевых бюджетных фондов.

Среди *налоговых доходов* наиболее значительное место занимают налог на добавленную стоимость, налог на прибыль предприятий и организаций, налог с доходов физических лиц и различные акцизы.

К *неналоговым доходам* относятся доходы:

- от использования, продажи и иного возмездного отчуждения имущества, находящегося в государственной собственности;
- от платных услуг, оказанных государственными органами власти и учреждениями;
- средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности (штрафы, конфискации, компенсации, возмещение ущерба);
- финансовая помощь и бюджетные ссуды от бюджетов других уровней.

Доходы бюджета выражают экономические отношения, возникающие в процессе формирования фондов денежных средств, и поступают в распоряжение органов власти разного уровня. В зависимости от государственного устройства страны различают доходы центрального (государственного) бюджета и доходы местных бюджетов в унитарном (едином) государстве.

Доходы бюджета – понятие более узкое, чем понятие "доходы государства"; помимо финансовых средств бюджета всех уровней власти они включают ресурсы государственных внебюджетных фондов и всего государственного сектора.

Главный материальный источник доходов бюджета – национальный доход. Если для покрытия финансовых нужд его недостаточно, государство привлекает национальное богатство (совокупность материальных благ, созданных трудом предшествовавших и нынешних поколений и вовлеченных в процесс воспроизводства природных ресурсов, которыми располагает общество на определенный момент времени).

Огосударствление национального дохода осуществляется государством разными методами. Основными методами, используемыми органами государственной власти для перераспределения национального дохода и образования бюджетных доходов, являются налоги, госу-

дарственный кредит и эмиссия денег. Соотношение между ними различно по странам и по времени; определяется экономической ситуацией в стране, степенью остроты экономических, социальных и других противоречий, состоянием финансов и финансовой политикой государства.

Главный метод перераспределения национального дохода – налоги, обеспечивающие преобладающую долю доходов бюджета. Так, в доходах центрального бюджета различных государств налоговые поступления составляют около 9/10. Доля налогов в доходах членов федерации и местных бюджетов значительно меньше. Эти бюджеты формируются за счет закрепленных (собственные доходы соответствующих бюджетов) и регулирующих доходов.

Следующим по своему финансовому значению доходом бюджета являются **государственные займы**. К этому методу государство прибегает при бюджетных дефицитах, которые предусматриваются при составлении бюджета на предстоящий год. По мере усиления финансовой напряженности и увеличения размера дефицита государство обращается к государственным займам.

Существует два вида государственных займов:

- 1) государственные займы, полученные у физических и юридических лиц путем выпуска ценных бумаг от имени государства;
- 2) кредиты, полученные у центрального банка и других кредитных учреждений.

Увеличение объема кредитных операций государства ведет к росту государственного долга. Государственный долг тесно связан с налогами. Его погашение, выплата по нему процентов осуществляются в значительной мере за счет налоговых платежей либо новыми кредитными операциями.

При чрезвычайных обстоятельствах, когда получение государственных займов оказывается затруднительным, государство обращается к эмиссии бумажных денег – это самый непопулярный метод, так как он вызывает рост денежной массы без соответствующего товарного обеспечения и приводит к усилению инфляционного процесса, который имеет тяжелые социально-экономические последствия.

Расходы бюджета представляют собой затраты, возникающие в связи с выполнением государством своих задач и функций. Эти затраты выражают экономические отношения, на основе которых происходит процесс использования средств централизованного фонда денежных средств государства по различным направлениям. Экономическая сущность расходов бюджета проявляется во многих видах. Каждый вид расходов обладает качественной и количественной характеристикой. При этом качественная характеристика, отражая экономическую природу явления, позволяет установить назначение бюджетных расходов, а количественная – их величину.

Экономическая сущность расходов государственного бюджета проявляется в том, что они служат активным инструментом экономической политики. С их помощью государство воздействует на перераспределительные процессы, рост национального дохода, структурное регулирование экономики, развитие отдельных отраслей и секторов хозяйства, повышение конкурентоспособности национальной экономики. Социальная сущность расходов выражается в том, что через них государство осуществляет политику социального маневрирования, обеспечивает воспроизводство рабочей силы. Следовательно, расходы государственного бюджета обеспечивают государству осуществление его главных функций и задач. Конкретные виды бюджетных расходов определяются рядом факторов: природой и функциями государства; уровнем социально-экономического развития страны; разветвленностью связей бюджета с народным хозяйством, административно-территориальным устройством государства, формами предоставления бюджетных средств и т. д. Сочетание этих факторов порождает ту или иную систему расходов бюджета любого государства на определенном этапе социально-экономического развития. Для выяснения роли и значения бюджетных расходов в экономической жизни общества их классифицируют по определенным признакам.

В первую очередь применяется **экономическая классификация расходов бюджета**, показывающая их влияние на процесс расширенного воспроизводства. В этом случае выделяются *текущие* и *капитальные бюджетные расходы*.

Текущие расходы представляют собой часть расходов бюджета, обеспечивающих текущее функционирование органов государственной власти, органов местного самоуправления, бюджетных учреждений, оказание государственной поддержки другим бюджетам и отдельным отраслям экономики в форме дотаций, субсидий и субвенций. Эти расходы включают затраты на государственное потребление (содержание экономической и социальной инфраструктуры, государственных отраслей народного хозяйства, закупки товаров и услуг гражданского и военного характера, текущие расходы государственных учреждений), текущие субсидии нижестоящим органам власти, государственным и частным предприятиям, трансфертные платежи, выплату процентов по государственному долгу и другие расходы. Эти расходы в основном соответствуют затратам, отраженным в обычном бюджете или бюджете текущих расходов и доходов.

Капитальные расходы бюджета – это денежные затраты государства, связанные с финансированием инновационной и инвестиционной деятельности. Они включают:

- расходы, предназначенные для инвестиций в действующие и вновь создаваемые юридические лица в соответствии с утвержденной инвестиционной программой;
- расходы, предоставляемые в качестве бюджетных кредитов на инвестиционные цели юридическим лицам;
- расходы на проведение капитального ремонта;
- расходы, при осуществлении которых создается или увеличивается государственное и муниципальное имущество.

Большинство этих расходов, как правило, отражается в бюджете развития.

Важное значение имеет **функциональная классификация расходов бюджета**, отражающая сферы общественной деятельности, в которые направляются денежные средства. При этом все расходы подразделяются на следующие крупные разделы:

- 1) государственное управление и местное самоуправление;
- 2) судебная власть;

- 3) международная деятельность;
- 4) национальная оборона;
- 5) правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства;
- 6) фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу;
- 7) промышленность, энергетика и строительство;
- 8) сельское хозяйство и рыболовство;
- 9) охрана окружающей среды и природных ресурсов, гидрометеорология, картография и геодезия;
- 10) транспорт, дорожное хозяйство, связь и информатика;
- 11) жилищно-коммунальное хозяйство;
- 12) образование;
- 13) здравоохранение и физическая культура;
- 14) культура, искусство и кинематография;
- 15) средства массовой информации;
- 16) обслуживание государственного долга;
- 17) финансовая помощь бюджетам других уровней;
- 18) целевые бюджетные фонды;
- 19) пополнение государственных запасов и резервов;
- 20) социальная политика;
- 21) прочие расходы.

В целом в области расходов бюджета в Украине до сих пор имеются существенные недостатки: низкая эффективность использования бюджетных средств, широко распространенная практика нецелевого расходования средств, непропорциональное финансирование отдельных направлений расходов в условиях невыполнения плана по доходам.

Основные задачи в области расходов бюджета Украины:

- 1) обеспечение приоритетного финансирования социальных расходов, сокращение и полное погашение задолженности по выплатам населению;
- 2) расширение государственного финансирования инвестиций в приоритетных областях экономики;

- 3) сокращение расходов на содержание государственного аппарата и расходов по управлению государственным долгом;
- 4) повышение эффективности использования бюджетных средств на национальную оборону на основе постепенного проведения военной реформы;
- 5) уменьшение дотаций на покрытие убытков и развитие отдельных отраслей;
- 6) сокращение расходов по отдельным целевым статьям расходов и целевым программам;
- 7) концентрация расходов бюджета на наиболее эффективных затратах;
- 8) усиление контроля за использованием бюджетных средств.

Доходы и расходы бюджетов должны быть сбалансированы. При дефиците бюджета – превышении расходов над доходами – должны быть указаны источники финансирования дефицита (они различны в зависимости от уровня бюджетной системы). Основными источниками покрытия дефицита являются различные кредиты, займы, ссуды, привлекаемые от российских и зарубежных юридических лиц, международных финансовых организаций, правительств иностранных государств, по которым возникают долговые обязательства государства как заёмщика или гаранта погашения займов другими заёмщиками.

Субъекты бюджетной системы

В систему органов, обладающих бюджетными полномочиями, входят финансовые органы, органы денежно-кредитного регулирования, органы государственного финансового контроля. Каждый орган имеет собственные задачи и действует в пределах, закрепленных за ним полномочий. Органом *денежно-кредитного регулирования* является *государственный центральный банк*.

Органами государственного финансового контроля являются:

- Счетная палата;
- контрольные и финансовые органы исполнительной власти;

➤ контрольные органы законодательных (исполнительных) органов местного самоуправления.

Участниками бюджетного процесса являются:

- 1) президент;
- 2) органы законодательной власти;
- 3) органы исполнительной власти (высшие должностные лица, главы местного самоуправления, финансовые органы, органы, осуществляющие сбор доходов бюджетов, другие уполномоченные органы);
- 4) органы денежно-кредитного регулирования;
- 5) органы государственного финансового контроля;
- 6) государственные внебюджетные фонды;
- 7) главные распорядители и распорядители бюджетных средств;
- 8) иные органы, на которые законодательством возложены бюджетные, налоговые и иные полномочия.

Органы, осуществляющие составление проектов бюджетов:

1. Правительство, высшие исполнительные органы государственной власти и местные администрации.
2. Министерство финансов и финансовые органы.

Порядок составления проектов бюджетов

Порядок и сроки составления проекта государственного бюджета и проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов устанавливаются правительством государства с соблюдением требований, установленных Бюджетным Кодексом. Согласование показателей прогноза социально-экономического развития, бюджетных проектировок на очередной финансовый год и показателей сводного финансового баланса осуществляется комиссией, создаваемой в порядке, установленном правительством.

Внесение Министерством финансов проекта закона о государственном бюджете и уполномоченным органом проектов законов о бюджетах государственных внебюджетных фондов в правительство осуществляется не позднее 15 дней до дня внесения проектов указанных законов в Верховный Совет. В законе (решении) о бюджете должны содержаться

основные характеристики бюджета, к которым относятся общий объем доходов бюджета, общий объем расходов, дефицит (профицит) бюджета.

В законе (решении) о бюджете должны содержаться нормативы распределения доходов между бюджетами государственной бюджетной системы в случае, если они не установлены бюджетным законодательством.

Законом (решением) о бюджете устанавливаются:

- перечень главных администраторов доходов бюджета;
- перечень главных администраторов источников финансирования дефицита бюджета;
- объем межбюджетных трансфертов, получаемых из других бюджетов и (или) предоставляемых другим бюджетам бюджетной системы в очередном финансовом году (очередном финансовом году и плановом периоде);
- верхний предел государственного внутреннего долга и (или) государственного внешнего долга по состоянию на 1 января года, следующего за очередным финансовым годом;
- иные показатели государственного бюджета, бюджетов государственных внебюджетных фондов и местных бюджетов.

Если закон (решение) о бюджете не вступил в силу с начала финансового года, то орган, исполняющий этот бюджет, правомочен осуществлять расходование бюджетных средств на цели, определенные законодательством, на продолжение финансирования инвестиционных объектов, государственных контрактов, оказание финансовой помощи бюджетам других уровней бюджетной системы при условии, что из бюджета на предыдущий финансовый год на эти цели уже выделялись средства.

Проект закона о государственном бюджете на очередной финансовый год и плановый период вносится в Верховный Совет одновременно со следующими документами и материалами:

- основными направлениями бюджетной и налоговой политики на очередной финансовый год;
- прогнозом государственного социально-экономического развития на очередной финансовый год и плановый период;
- оценкой ожидаемого исполнения государственного бюджета за текущий финансовый год;

- пояснительной запиской к проекту закона о государственном бюджете на очередной финансовый год;
- перечнем публичных нормативных обязательств, подлежащих исполнению за счет средств государственного бюджета, и расчетами по ним на очередной финансовый год и плановый период;
- отчетами о реализации долгосрочных целевых программ;
- проектами программ государственных внутренних и внешних заимствований на очередной финансовый год и плановый период;
- сведениями о размере и структуре долга иностранных государств перед данным государством по состоянию на конец отчетного финансового года по видам долговых обязательств и заемщикам.

Центральный банк представляет в Верховный Совет проект основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на очередной финансовый год. Предварительно указанный проект направляется президенту и правительству.

Верховный Совет рассматривает проект закона о государственном бюджете на очередной финансовый год и плановый период в *нескольких (часто, в трех) чтениях*.

1. При рассмотрении Верховным Советом проекта закона о государственном бюджете на очередной финансовый год **в первом чтении** обсуждается его концепция, прогноз социально-экономического развития, прогнозируемый объем ВВП и уровень инфляции, положенные в основу формирования основных характеристик государственного бюджета, и основные направления бюджетной и налоговой политики.

По итогам рассмотрения в первом чтении проекта закона о государственном бюджете принимается постановление о принятии в первом чтении проекта данного закона о государственном бюджете на очередной финансовый год и об основных характеристиках государственного бюджета на очередной финансовый год и плановый период.

2. Предметом рассмотрения **во втором чтении** проекта закона о государственном бюджете на очередной финансовый год и плановый период являются:

- приложение к закону о государственном бюджете на очередной финансовый год, устанавливающее перечень главных администраторов доходов государственного бюджета;

- бюджетные ассигнования (за исключением утвержденных в первом чтении условно утверждаемых (утвержденных) расходов) по разделам, подразделам, целевым статьям расходов государственного бюджета на очередной финансовый год, приложение к закону о государственном бюджете на очередной финансовый год, устанавливающее распределение между субъектами государства межбюджетных трансфертов на очередной финансовый год и плановый период;
- программа государственных внутренних заимствований на очередной финансовый год;
- программа государственных внешних заимствований на очередной финансовый год и плановый период;
- приложение к закону о государственном бюджете на очередной финансовый год и плановый период по долгосрочным целевым программам с указанием бюджетных ассигнований, направленных на финансовое обеспечение указанных программ на очередной финансовый год и плановый период.

3. При рассмотрении **в третьем чтении** проекта закона о государственном бюджете на очередной финансовый год и плановый период утверждается ведомственная структура расходов государственного бюджета на очередной финансовый год и ведомственная структура расходов государственного бюджета на первый и второй годы планового периода. Для рассмотрения в третьем чтении законопроект выносится на голосование в целом.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность бюджета и бюджетной системы?
2. Раскройте понятие и принципы бюджетной системы.
3. Охарактеризуйте доходы и расходы бюджета, сбалансированность бюджетов.
4. Каковы основные задачи в области расходов бюджета Украины?
5. Перечислите субъекты бюджетной системы.
6. Каков порядок составления проектов бюджетов?

2.3. СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВ. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ФОНДЫ

Теоретический обзор и анализ экономико-правового содержания деятельности внебюджетных целевых фондов

В исследованиях, посвященных данной тематике, можно встретить различные определения сущности и задач деятельности внебюджетных целевых фондов.

Внебюджетные фонды – это особые фонды денежных средств, формирование которых обусловлено их целевым характером. Целью создания общегосударственных и других целевых фондов является обеспечение условий для эффективного и своевременного финансирования наиболее важных экономических и социальных программ в условиях рыночной экономики. Для внебюджетных фондов существует особая система формирования и расходования денежных средств.

Внебюджетные фонды – один из методов перераспределения национального дохода органами власти в пользу определенных социальных групп населения. Государство мобилизует в фонды часть доходов населения для финансирования своих мероприятий. Внебюджетные фонды решают две важные задачи: обеспечивают дополнительными средствами приоритетные сферы экономики и расширяют социальные услуги населения.

Первоначально внебюджетные фонды появились в виде специальных фондов или особых счетов задолго до возникновения единого центрального денежного фонда государства – бюджета. Государственная власть с расширением своей деятельности нуждалась во все новых расходах, требовавших средств для своего покрытия. Эти средства концентрировались в особых фондах, предназначенных для специальных целей. Такие фонды носили, как правило, временный характер. С выполнением государством намеченных мероприятий они заканчивали свое существование. В связи с этим количество фондов постоянно менялось: одни возникали, другие аннулировались. В целом наблюдалась тенденция к увеличению количества и объема таких фондов, вызванная новыми задачами

и функциями, стоящими перед государством, особенно в результате появления, а затем и расширения его предпринимательской деятельности. Множественность фондов создавала определенные финансовые неудобства (в одних фондах – нехватка средств, в других – избыток) и требовала дополнительных расходов на управление ими.

Основное отличие таких целевых фондов от бюджетных средств состоит в строго определенных целях их использования. На определенном этапе развития финансовой системы на базе объединения различных фондов создается государственный бюджет, что облегчает управление движением финансовых потоков и создает возможность возмещения нехватки средств в одних фондах за счет средств из других фондов.

К отличительным особенностям внебюджетных фондов относят их целевую направленность на финансирование расходов, не предусмотренных в бюджете, и независимость от бюджета аккумулированных в фондах денежных средств, находящихся в государственной собственности. На отношения, связанные с исчислением, уплатой и взысканием взносов во внебюджетные фонды, распространяются нормы и положения налогового законодательства той страны, в которой они создаются.

В современных условиях, когда страны бывшего социалистического блока вступили на путь социальных преобразований, возрастает значение внебюджетных фондов, увеличиваются их количество и объем. Это вызвано некоторыми преимуществами наличия в финансовой системе института независимых, находящихся вне бюджета, фондов.

Такими преимуществами внебюджетных фондов являются:

- ❖ во-первых, их автономность от бюджета, что в условиях нестабильности экономических условий и возрастания дефицита государственного бюджета позволяет обеспечивать финансирование специальных мероприятий в соответствии с задачами внебюджетных фондов;

- ❖ во-вторых, их лучшая наполняемость по сравнению с бюджетом, что позволяет фондам при наличии положительного сальдо выполнять роль кредиторов бюджета, предоставляя последнему ссуды.

Внебюджетные фонды создаются двумя путями. Первый путь – это выделение из бюджета определенных расходов, имеющих особо важное значение, а второй – формирование внебюджетного фонда с собствен-

ными источниками доходов для определенных целей. Специальные внебюджетные фонды предназначены для целевого использования. Обычно в названии фонда указана цель расходования средств.

Материальным источником внебюджетных фондов, как и других звеньев финансовой системы, является национальный доход. Преобладающая часть фондов создается в процессе перераспределения национального дохода.

Специальные налоги и сборы устанавливаются законодательной властью. Значительное количество фондов формируется за счет средств центрального и местных бюджетов. Средства бюджетов поступают в форме безвозмездных субсидий или определенных отчислений от налоговых доходов бюджета. Доходами внебюджетных фондов могут выступать и заемные средства. Имеющееся у внебюджетных фондов положительное сальдо может быть использовано для приобретения ценных бумаг и получения прибыли в форме дивидендов или процентов.

Наличие разнообразных источников образования внебюджетных фондов обуславливает возможность различных форм взаимодействия внебюджетных фондов с бюджетом. Во-первых, финансирование фондов только из бюджета в виде субсидий и займов и, наоборот, финансирование бюджета из фондов в виде займов. Во-вторых, средства в фонды могут поступать из нескольких звеньев финансовой системы: из бюджета на безвозвратной и возвратной основе, от предприятий и граждан в виде налогов и сборов, а также из других внебюджетных фондов. Возможны и встречные денежные потоки из внебюджетных фондов в адрес других участников финансовых отношений.

Внебюджетные фонды являются важным звеном финансовой системы государства. Они представляют собой совокупность финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении центральных или региональных местных органов самоуправления и имеющих целевое назначение. Порядок их образования и использования регламентируется финансовым правом.

В последнее время наблюдается тенденция роста расходов на социальные нужды, что вызвано объективными причинами: ростом продолжительности жизни в промышленно развитых странах, а также необхо-

димостью преодоления различий в уровне жизни различных групп населения.

Переход к рыночной экономике сопровождался модернизацией всей финансовой системы Украины. В наибольшей степени это относится к её центральному звену – бюджету. Из бюджета постепенно выделились внебюджетные фонды, среди которых основное место заняли социальные страховые фонды. Возникла новая отрасль экономических отношений между населением и государством, населением и местными органами власти или субъектами хозяйствования. Цель создания этой системы состоит в создании финансовых мер и условий социальной защиты и социального обеспечения населения. Рассмотрим отличие данных понятий. Социальное обеспечение – это форма распределения, гарантирующая гражданам при наступлении неблагоприятных ситуаций государственную поддержку в виде пенсий, пособий и социальных услуг. Система же социальной защиты выполняет превентивную функцию, которая не свойственна системе социального обеспечения.

Социальное обеспечение в СССР именовалось государственным, т. е. для него характерна моносубъектность. Система же социальной защиты является более развернутой, и здесь наблюдается многосубъектность, т. е. социальная защита может исходить как от государства, субъектов государства, так и от муниципальных образований, от предприятий и организаций, специализированных структур (негосударственные пенсионные фонды), благотворительных организаций и т. д. Система социальной защиты по объему гораздо шире, чем система социального обеспечения. Социальное обеспечение охватывается социальной защитой, которая позволяет реализовывать её обеспечительную функцию, т. е. в рамках социального обеспечения осуществляется защита от тех неблагоприятных ситуаций, которые уже реализованы. Кроме социального обеспечения в социальную защиту можно включать другие подсистемы: подсистему защиты населения от чрезвычайных ситуаций, подсистему обеспечения занятости, подсистему защиты сбережений и денежных средств.

Социальное обеспечение в узком смысле означает, что государство, имеющее целью своей социальной политики обеспечение минимального

уровня жизни общества, гарантирует каждой личности защиту от основных опасностей, угрожающих потерей средств к существованию, таких, как болезнь, несчастный случай на производстве, преклонный возраст, безработица, бедность. В широком смысле социальное обеспечение означает систему, которая через государство и общественные организации предоставляет ресурсы на проживание и сервис нуждающимся, для того чтобы человек жил по-человечески, и через перераспределение дохода стремится к социальному равенству и полному равновесному развитию.

Взгляды на систему социального обеспечения в разных странах отличаются. *Международная Ассоциация Социального Обеспечения (International Social Security Association)* классифицирует различные формы системы социального обеспечения следующим образом: социальное страхование, социальная помощь и социальное обслуживание.

Самой важной функцией системы социального обеспечения является, безусловно, обеспечение приемлемого уровня жизни населения. Структура такой системы такова: нетрудоспособным оказывается социальная помощь; трудоспособным предоставляется возможность социального страхования; нуждающимся в социальной поддержке оказывается поддержка социальным обслуживанием. Второй важнейшей функцией можно назвать функцию перераспределения доходов. Типичным примером перераспределения дохода в социальном обеспечении является социальная помощь, которая, можно сказать, осуществляет "вертикальное перераспределение доходов". Еще одним структурным направлением, которое выполняет функцию "вертикального перераспределения", является социальное обслуживание. Функции "горизонтального распределения" выполняет социальное страхование. Третьей основной функцией социального обеспечения, является функция экономической стабилизации.

В ходе исследования было отмечено влияние социального обеспечения на экономическую стабилизацию, поскольку система социального обеспечения умелым регулированием пропорциями социальных взносов и налогов может добиться экономической стабилизации, предотвращая

тем самым такие социальные опасности, как инфляция и финансовые проблемы государства.

Можно считать, что основой системы социального обеспечения является, прежде всего, социальное страхование. Базу социального страхования обычно составляют следующие элементы:

- а) пенсионное страхование;
- б) медицинское страхование;
- в) страхование несчастных случаев на производстве;
- г) страхование по безработице.

Воплотить в жизнь и наполнить данную систему финансовым содержанием призваны внебюджетные фонды социального характера.

В Украине создана система централизованных внебюджетных фондов. Внебюджетные целевые фонды Украины – это фонды финансовых ресурсов, необходимых для финансирования приоритетных направлений социально-экономических задач государства и органов местного самоуправления. Они формируются за счет обязательных взносов и отчислений юридических и физических лиц и предназначаются, как правило, для реализации конституционных прав граждан на пенсионное обеспечение, социальное страхование, охрану здоровья и во многих странах – на медицинскую помощь. Эти фонды являются государственной собственностью. Внебюджетные целевые фонды в Украине создаются только на государственном уровне. По целевому назначению они имеют социальную направленность, по способу образования – самостоятельное управление. Централизованные целевые внебюджетные фонды создаются компетентными органами со строго целевой направленностью.

Внебюджетные фонды организуют мобилизацию и использование средств фондов для целей, предусмотренных государством в положениях об этих фондах. Государство определяет уровень страховых платежей, по его решению изменяется структура и уровень денежных выплат из социальных фондов.

Источниками формирования доходов государственных целевых внебюджетных фондов являются:

- 1) обязательные платежи юридических и физических лиц, установленные законодательством;

- 2) добровольные взносы юридических и физических лиц;
- 3) средства государственного бюджета;
- 4) прочие доходы.

Статьи расходов государственных целевых внебюджетных фондов устанавливаются в строгом соответствии с их социальным назначением, регламентируемым соответствующими законами.

Формируются целевые фонды в основном за счет обязательных платежей юридических и физических лиц, установленных законодательством. При этом взносы наемного персонала и застрахованных лиц представляют собой вычет из их дохода. Имеет место следующая статистика налоговых ставок взносов на социальное страхование. В некоторых странах, например, в США, действует комбинированная ставка (с лиц наемного труда и предпринимателей) в размере 15,3 %. Особенностью взимания социальных взносов с работодателей является то, что облагаемая база представляет собой не общий фонд заработной платы предприятия, а заранее установленную максимальную валовую заработную плату (например, в США, это сумма 50 тыс. долл.). Суммы, превышающие максимально установленную облагаемую величину заработной платы, взносами не облагаются. Это положение стимулирует наличие в штате компаний высококвалифицированных сотрудников.

Взносы в социальные фонды приравниваются к издержкам производства и, таким образом, включаются в цену продукции. В США действует большое число социальных фондов, наиболее крупными из которых являются фонд страхования по старости, инвалидности и на случай потери кормильца, фонд страхования государственных служащих, фонд помощи нуждающимся. В Германии существует несколько фондов: фонд пенсионного страхования рабочих и служащих, фонд страхования по болезни, фонд страхования по безработице. В Великобритании существуют фонд национального страхования и пенсионные фонды государственных предприятий. В Японии функционируют фонд страхования здоровья, фонд национальных пенсий, фонд страхования от производственного травматизма и фонд страхования от безработицы. Во Франции целям социальной помощи населению служат: фонд страхования по бо-

лезни, инвалидности, материнству; пенсионный фонд; фонд помощи семьям и национальный фонд помощи безработным.

Таким образом, определено, что сущностной особенностью внебюджетных целевых фондов является их обособленность от бюджета. При этом характерной чертой формирования внебюджетных фондов служит то, что формирование финансовых активов фонда осуществляется за счет обязательных целевых отчислений. Эти основные суммы отчислений по внебюджетным фондам включаются в состав себестоимости и установлены в проценте к фонду оплаты труда. Внебюджетные фонды имеют определенную самостоятельность и целевое назначение, являются некоммерческими организациями и предназначены для социальной защиты и социального обеспечения населения.

Место и роль внебюджетных целевых фондов в социально-экономической жизни Украины

Финансово-экономические основы организации и функционирования внебюджетных целевых фондов в социально-экономической жизни Украины определены широкой нормативно-правовой базой. В частности, Закон Украины «Основы законодательства Украины об общеобязательном государственном социальном страховании» в статье 1 провозглашает, что *общеобязательное государственное социальное страхование* – это система прав, обязанностей и гарантий, предусматривающая предоставление социальной защиты, включающей материальное обеспечение граждан в случае болезни, полной, частичной или временной утраты трудоспособности, потери кормильца, безработицы по независящим от них обстоятельствам, а также в старости и в других случаях, предусмотренных законом, за счет денежных фондов, формируемых за счет уплаты страховых взносов собственником или уполномоченным им органом (далее – работодатель), гражданами, а также бюджетных и других источников, предусмотренных законом.

В зависимости от страхового случая данный закон называет следующие виды общеобязательного государственного социального страхования:

- пенсионное страхование;
- страхование в связи с временной утратой трудоспособности и расходами, обусловленными рождением и погребением;
- медицинское страхование;
- страхование от несчастного случая на производстве и профессионального заболевания, приведших к утрате трудоспособности;
- страхование на случай безработицы;
- прочие виды страхования, предусмотренные законами Украины.

Перечисляя субъекты и объекты общеобязательного государственного социального страхования данный закон указывает на то, что обязательства по привлечению страховых взносов берут на себя специально созданные страховые фонды (ст. 6. "Основ законодательства Украины об общеобязательном государственном социальном страховании"). Страховые фонды являются органами, которые осуществляют управление отдельными видами общеобязательного социального страхования, проводят сборы и аккумуляцию страховых взносов, осуществляют контроль за использованием средств, обеспечивают финансирование выплат по общеобязательному государственному социальному страхованию и осуществляют другие виды деятельности. Согласно уставу, страховые фонды являются некоммерческими самоуправляемыми организациями.

Регулятором правовых норм социального налогообложения в области пенсионного страхования выступает Закон Украины "Об общеобязательном государственном пенсионном страховании". Данный закон определяет принципы, основы и механизмы функционирования системы общеобязательного государственного пенсионного страхования, назначения, перерасчета и выплаты пенсий, предоставления социальных услуг из средств Пенсионного фонда, формирующихся за счет страховых взносов работодателей, бюджетных и других источников, предусмотренных настоящим законом, а также регулирует порядок формирования Накопительного пенсионного фонда и финансирование за счет его средств расходов на оплату договоров страхования пожизненных пенсий

или разовых выплат застрахованным лицам, членам их семей и другим лицам.

Следует отметить, что в Украине самый крупный внебюджетный фонд – это Пенсионный фонд, поскольку около 14 млн жителей – пенсионеры. Задачами Пенсионного фонда являются: сбор и аккумуляция обязательных страховых взносов на выплату пенсий и других выплат; участие в финансировании государственных и областных программ социальной поддержки пенсионеров; организация международного сотрудничества в сфере пенсионного обеспечения. Фонд общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы создан для оказания помощи безработным. Переход к рыночной экономике не идет гладко. Много граждан трудоспособного возраста оказались безработными. Им нужно переучиваться, получать новую специальность, искать место работы, а пока необходимо получать пособие по безработице.

Социальная значимость пенсионного обеспечения определяется тем, что оно затрагивает жизненно важные интересы большого количества престарелых, инвалидов и их семей, потерявших кормильца. Пенсионная реформа, которой в настоящее время уделяется довольно много внимания, имеет не только экономический, но и правовой аспект. Даже при самом благоприятном финансовом прогнозе неудачное правовое оформление запланированных нововведений может привести к отрицательным для настоящих и будущих пенсионеров результатам. Правовое регулирование многих общественных отношений, особенно социальных, вызывает тревогу, поскольку не так уж редко сегодняшние законодатели игнорируют имеющиеся научные разработки прошлых лет, исторические вехи развития законодательства о социальных выплатах, априори считая, что они не могут быть приняты во внимание, поскольку пришли на советское время. Однако есть выдержавшие проверку временем понятия, принципы, которые следует корректировать, дополнять с учетом перехода к рыночным условиям хозяйствования, но никак не отрицать.

В настоящее время государственная пенсионная система переживает кризис. Доходы пенсионеров хронически отстают от уровня цен. Ре-

альное содержание среднего размера пенсии по старости значительно ниже прожиточного уровня жизни. Если раньше механизм расчета пенсии почти не зависел от взносов лиц в Пенсионный фонд (виною этому – верхнее ограничение размера пенсии), то теперь формирование будущей пенсии может стать таким же условием цивилизованного общества, как знание правил поведения людей в коллективе или правил личной гигиены. Пенсионная культура – это часть экономической культуры. Но приходится констатировать факт, что наши сограждане все-таки плохо знают основы рынка. Сказываются предшествующие десятилетия плановой экономики, когда человек отстранялся от принятия решений, даже если речь шла о его личной судьбе. Немаловажным фактором, сдерживающим поступления в Пенсионный фонд, является высокая процентная ставка, взимаемая с субъекта предпринимательской деятельности с фонда заработной платы, из-за которой в значительной мере практикуется такое понятие, как "заработная плата в конверте". Одновременное снижение процентной ставки и увеличение минимальной заработной платы, или применение дифференцированного подхода к взиманию процентной ставки (чем выше заработная плата, тем ниже процентная ставка, взимаемая с фонда заработной платы), в значительной мере помогло бы вывести реальную заработную плату из тени. Это на первоначальном этапе, может, и не повлекло бы за собой значительного пополнения пенсионного фонда, но изначально прививало бы культуру уплаты налогов и сборов.

Сейчас в Украине наблюдается рост социальных выплат, который в свою очередь обеспечивает увеличение заработной платы. Со временем это существенно отразится и на увеличении "старых" и "новых" пенсий – новое законодательство предусматривает индексацию пенсионных выплат соответственно увеличению заработной платы. Поэтому населению Украины без воспитания пенсионной культуры надеяться на кардинальные, лучшие изменения невозможно.

Следующий вид формирования внебюджетных средств на государственном уровне связан с тем, что переход к рыночной экономике не прошел гладко, много граждан трудоспособного возраста оказались безработными, им нужно переучиваться, получать новую специальность,

искать место работы, а пока необходимо получать пособие по безработице. Для социальной защиты данных слоев населения в Украине введено общеобязательное государственное страхование на случай безработицы. Создан Фонд общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы. Основными задачами, которые ставит перед собой Фонд общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы, служат:

- аккумуляция средств для осуществления возложенных на него задач;
- выплата материального обеспечения лицам, имеющим статус безработных;
- организация работы центральных и местных органов управления фондом;
- выплата помощи в связи с частичной безработицей;
- выплата помощи на погребение в случае смерти безработного;
- выплата дотации работодателю на создание дополнительных рабочих мест;
- налаживание контактов с другими целевыми фондами.

Порядок образования и расходования средств Фонда общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы регулируется Законом «Об общеобязательном государственном страховании на случай безработицы». Согласно статье 4 этого закона, страхованию подлежат лица, работающие на условиях трудового договора (контракта), включая лиц, проходящих альтернативную (невоенную) службу, а также работающих неполный рабочий день или неполную рабочую неделю, и на других основаниях, предусмотренных законодательством о труде.

Так же, как и средства Пенсионного фонда, средства Фонда общеобязательного государственного страхования на случай безработицы не включаются в состав Госбюджета (ст. 8., часть 5 Закона Украины "Об общеобязательном государственном страховании на случай безработицы"). Статья 16 Закона Украины "Об общеобязательном государ-

ственном страховании на случай безработицы" указывает, что источниками формирования средств этого фонда являются:

- страховые взносы страхователей-работодателей, застрахованных лиц, уплачиваемые на условиях и в порядке, предусмотренных данным законом и другими законодательными актами;
- ассигнования Госбюджета;
- прибыль, полученная от временно свободных средств данного фонда, в том числе резерва его средств, на депозитном счете;
- благотворительные взносы;
- другие поступления в соответствии с законодательством.
- Размеры страховых взносов на календарный год устанавливаются:
- для работодателя – в процентах к суммам фактических расходов на оплату труда наемных работников;
- для наемных работников – в процентах к суммам оплаты труда;
- для творческих работников, физических лиц – субъектов предпринимательской деятельности – физических лиц (СПД ФЛ) и лиц, выполняющих работы в соответствии с гражданско-правовыми соглашениями – в процентах к суммам налогооблагаемого дохода.

Работодатели – СПД ФЛ относят страховые взносы на валовые затраты; суммы страховых взносов исключаются из доходов работников, подлежащих обложению налогом с доходов физических лиц.

Данный вид сбора относится к юрисдикции Министерства труда Украины, поэтому различные инструкции данного министерства содержат толкование закона и порядок осуществления налоговых платежей в Фонд общеобязательного государственного социального страхования Украины на случай безработицы. Базовым документом для анализа налогообложения сбором на общеобязательное государственное социальное страхование на случай безработицы является в этой связи Инструкция о порядке исчисления и уплаты взносов на общеобязательное государственное социальное страхование на случай безработицы и учета их поступления в Фонд общеобязательного государственного социального страхования Украины на случай безработицы.

Созданный специальный Фонд общеобязательного государственного социального страхования Украины на случай безработицы не являет-

ся коммерческой организацией, а носит целевой характер. Размеры страховых взносов на общеобязательное государственное страхование на случай безработицы устанавливаются согласно статье 19 части 1 Закона "Об общеобязательном государственном страховании на случай безработицы" на каждый календарный год для работодателей, для наемных работников, для творческих работников и для физических лиц – СПД ФЛ и лиц, выполняющих работы в соответствии с гражданско-правовыми соглашениями.

Для решения задач общеобязательного государственного социального страхования от несчастного случая на производстве и профессионального заболевания, приведших к утрате трудоспособности, в Украине также создан соответствующий внебюджетный целевой фонд. Согласно нормам ст. 15 Закона Украины "Об общеобязательном государственном социальном страховании от несчастного случая на производстве и профессионального заболевания, приведших к утрате трудоспособности" "страхование от несчастного случая осуществляет Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве (ФССНСП) – некоммерческая самоуправляющаяся организация, действующая на основании устава, утверждаемого ее правлением".

Основными задачами Фонда социального страхования от несчастных случаев являются:

- ❖ своевременно и в полном объеме компенсировать убытки, причиненные работнику вследствие повреждения его здоровья, а в случае его смерти – членам его семьи;
- ❖ предоставлять помощь в связи с временной нетрудоспособностью до восстановления трудоспособности или установления инвалидности;
- ❖ организовать погребение умершего;
- ❖ способствовать созданию условий для своевременного оказания квалифицированной неотложной помощи потерпевшему;
- ❖ организовать целенаправленное и эффективное лечение потерпевшего;
- ❖ применять все меры для поддержания и повышения трудоспособности потерпевшего;

- ❖ предоставлять реабилитационную помощь потерпевшему дома, в санаторно-курортных учреждениях и так далее;
- ❖ организовывать рабочие места для инвалидов самостоятельно или совместно с органами исполнительной власти;
- ❖ уплачивать за потерпевшего взносы на медицинское и пенсионное страхование.

Законодатель устанавливает страховые тарифы на общегосударственное социальное страхование от несчастных случаев в соответствии с классами профессионального риска производства для 65 отраслей национальной экономики. Важным рабочим документом для дальнейшего регулирования взносов на общеобязательное государственное социальное страхование от несчастного случая на производстве и профессионального заболевания, приведших к утрате трудоспособности, является Инструкция о порядке перечисления, учета и расходования страховых средств ФССНСП, утвержденная постановлением правления. Согласно письму Минюста Украины "О государственной регистрации актов нормативно-правового характера" нормативно-правовые акты ФССНСП являются действующими и применяются без государственной регистрации в Минюсте. Ежегодно с принятием Закона "О госбюджете" устанавливаются максимальные величины расходов на оплату труда, с которых исчисляются взносы в социальные фонды. Практически каждый год происходят изменения в размере ставок на общеобязательное государственное социальное страхование от несчастного случая на производстве и профессионального заболевания, приведших к утрате трудоспособности, что осложняет работу украинского бизнеса, снижает его экономическую эффективность и создает бюрократическую волокиту. А вопросы социальной защищенности населения в случае несчастного случая на производстве и профессионального заболевания, приведших к утрате трудоспособности, решаются долго и не всегда объективно в отношении пострадавших.

Следующий важнейший внебюджетный фонд Украины – это Фонд социального страхования по временной утрате трудоспособности. Статья 9 Закона Украины "Об общеобязательном государственном социальном страховании в связи с временной утратой трудоспособности и

расходами, обусловленными рождением и погребением" дает оценку правового статуса Фонда социального страхования по временной утрате трудоспособности. В частности, законом определено следующее:

- 1) фонд относится к целевым внебюджетным страховым фондам;
- 2) все застрахованные лица являются членами данного фонда;
- 3) фонд является некоммерческой самоуправляющейся организацией.

Задачами Фонда социального страхования по временной утрате трудоспособности являются:

- ❖ управление общегосударственным социальным страхованием на случай временной утраты трудоспособности, а также в связи с рождением ребенка и погребением;

- ❖ аккумуляция средств фондом;

- ❖ финансирование материального обеспечения и социальных услуг соответствующих лиц;

- ❖ контроль за использованием средств фонда.

Государство при этом является гарантом предоставления фондом материального обеспечения и социальных услуг застрахованным лицам, его стабильной деятельности.

Статья 19 Закона Украины "Об общеобязательном государственном социальном страховании в связи с временной утратой трудоспособности и расходами, обусловленными рождением и погребением" определяет источники формирования средств на общеобязательное государственное социальное страхование в связи с временной утратой трудоспособности. К таким источникам закон относит:

- 1) страховые взносы страхователей – работодателей и застрахованных лиц, уплачиваемые на условиях и в порядке, предусмотренных данным законом;

- 2) суммы финансовых санкций;

- 3) благотворительные взносы;

- 4) ассигнования из госбюджета;

- 5) прибыль, полученная от временно свободных средств фонда, в том числе резерва страховых средств фонда, на депозитном счете;

- 6) другие поступления в соответствии с законодательством.

Созданный Фонд общеобязательного государственного социального страхования в связи с временной утратой трудоспособности является

целевым внебюджетным страховым фондом и некоммерческой самоуправляющейся организацией. Порядок установления размеров страховых взносов в связи с временной утратой трудоспособности и расходами ежегодно устанавливается Верховным Советом Украины по представлению Кабинета Министров Украины в процентах:

1) для работодателей – к суммам фактических расходов на оплату труда наемных работников, подлежащим обложению налогом с доходов физических лиц;

2) для наемных работников – к суммам оплаты труда, включающим основную и дополнительную зарплату, а также другие поощрительные и компенсационные выплаты, в том числе в натуральной форме, подлежащим обложению налогом с доходов физических лиц;

3) для граждан Украины, работающих за пределами территории Украины, и лиц, обеспечивающих себя работой самостоятельно – к сумме налогооблагаемого дохода (прибыли).

Величина страховых взносов корректируется законодательно. Но не только Верховный Совет имеет право менять правовой порядок социального страхования по временной утрате трудоспособности. Письма Фонда социального страхования по временной утрате трудоспособности также имеют законодательную силу. Правовое регулирование в вопросах социального налогообложения осуществляется письмами Фонда социального страхования по временной утрате трудоспособности, Кабинетом Министров Украины и Верховной Радой Украины при принятии Госбюджета на календарный год и письмами Министерства труда Украины. Рост законодательной инициативы различных органов исполнительной власти часто противоречит решениям Фонда социального страхования по временной утрате трудоспособности, поэтому требуется дополнительный механизм урегулирования возникающих правовых коллизий, что, безусловно, влияет на эффективность процессов социального налогообложения и социального обеспечения.

Таким образом, в условиях развития и становления рыночной экономики в Украине возрастает роль общегосударственного социального страхования. Организационно аспекты обеспечения социальной защиты и обеспечения решают в Украине специально созданные внебюджетные целевые фонды. К числу таких важнейших фондов следует отнести Пенси-

онный фонд, Фонд социального страхования по временной утрате трудоспособности, Фонд социального страхования от несчастных случаев, Фонд общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы и др. Все эти фонды организационно объединяет финансовый механизм ведения доходной и расходной частей. Доходная часть формируется по ставкам социальных налогов, которые взимаются с организаций и граждан, а расходная часть служит для осуществления социального обеспечения и социальной помощи определенным категориям населения (пенсионерам, безработным, пострадавшим на производстве от несчастного случая, утратившим трудоспособность и т. д.). То есть источниками формирования средств на общеобязательное государственное социальное страхование в данных фондах служат: страховые взносы страхователей (работодателей и застрахованных лиц), уплачиваемые на условиях и в порядке, предусмотренных законом; суммы финансовых санкций; благотворительные взносы; ассигнования из госбюджета; прибыль, полученная от временно свободных средств фонда, в том числе резерва страховых средств фонда, на депозитном счете; другие поступления в соответствии с законодательством. При этом величина страховых взносов корректируется законодательно ежегодно на сессии Верховного Совета, в момент принятия бюджета на новый бюджетный год.

Методика анализа деятельности внебюджетных целевых социальных фондов

Методика анализа деятельности внебюджетных целевых социальных фондов должна строиться на основании специфических финансовых особенностей организации и функционирования, которые присущи внебюджетным целевым фондам Украины.

Так как любой Фонд социального страхования проводит сбор и аккумуляцию страховых взносов самостоятельно, то анализ доходов фонда должен быть осуществлен по основным направлениям поступления средств. Финансирование Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний осуществляется за счет взносов работодателей:

- а) для предприятий – с отнесением на валовые затраты производства;
- б) для бюджетных учреждений и организаций – из ассигнований, выделенных на их содержание и обеспечение;
- в) капитализированных платежей, которые поступили от случаев ликвидации страхователей;
- г) прибыли, полученной от временно свободных средств фонда на депозитных счетах;
- д) средств, полученных от взыскания согласно законодательству штрафов и пени с предприятий, а также штрафов и пени с работников, виновных в нарушении требований нормативных актов по охране труда;
- е) добровольных взносов и других поступлений, получение которых не противоречит законодательству.

В связи с этим анализ поступления доходов может быть проведен по перечисленным выше направлениям поступления финансовых средств.

При этом следует учитывать, что работники не несут никаких затрат на страхование от несчастных случаев, и размер страхового взноса зависит от класса профессионального риска производства, к которому отнесено предприятие, от скидки на него (за низкие уровни травматизма, профессиональной заболеваемости, ненадлежащее состояние охраны труда) и от надбавки (за высокие уровни травматизма, профессиональной заболеваемости и ненадлежащее состояние охраны труда). Страховые тарифы, дифференцированные по группам областей экономики (видам работ) в зависимости от класса профессионального риска производства, устанавливаются законом.

Сумма страховых взносов страхователей в Фонд социального страхования от несчастных случаев должна обеспечивать:

- финансирование мероприятий, направленных на решение задач фонда;
- резервы средств фонда для обеспечения его стабильного функционирования;
- покрытие затрат фонда, связанных с осуществлением социального страхования от несчастных случаев.

Размеры страховых взносов страхователей вычисляются:

❖ для работодателей – в процентах к суммам фактических затрат на оплату труда нанимаемых работников, включающим затраты на оплату основной и дополнительной заработной платы и прочие поощрительные и компенсационные выплаты, в том числе в натуральной форме, которые определяются соответственно Закону Украины "Об оплате труда", подлежащие обложению подходящим налогом с граждан;

❖ для добровольно застрахованных лиц – в процентах к минимальной заработной плате.

Расчет размера страхового взноса для любого предприятия ведется Фондом социального страхования от несчастных случаев в соответствии с порядком определения страховых тарифов для предприятий, учреждений и организаций на общеобязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, который утверждается Кабинетом Министров Украины.

Остатки сумм от возможного превышения доходов над затратами фонда по итогам финансового года используются для корректирования (уменьшения) суммы взносов страхователей.

В случае наступления страхового случая Фонд социального страхования от несчастных случаев обязан в установленном законодательством порядке:

1. Своевременно и в полном объеме возместить работнику ущерб, причиненный ему вследствие повреждения его здоровья, а в случае его смерти, выплатить денежную сумму лицам, которые находятся на его содержании. Виды услуг и выплат:

а) помощь в связи с временной нетрудоспособностью, с восстановлением трудоспособности, установлением инвалидности;

б) единовременное пособие в случае частичной или полной потери трудоспособности, а также в случае смерти пострадавшего;

в) ежемесячная денежная сумма в случае частичной или полной потери трудоспособности, а также в случае смерти пострадавшего;

г) пенсия по инвалидности вследствие несчастного случая на производстве либо вследствие профессионального заболевания;

д) пенсию в связи с потерей кормильца, который умер вследствие несчастного случая на производстве профессионального заболевания;

е) денежная сумма за моральный ущерб при наличии факта причинения этого вреда пострадавшему;

ж) помощь ребенку согласно законодательству.

2. Организовать похороны умершего, возместить стоимость связанных с этим ритуальных услуг в соответствии с местными условиями.

3. Содействовать созданию условий для своевременного предоставления квалифицированной первой помощи потерпевшему в результате несчастного случая, скорой помощи в результате необходимости его госпитализации для проведения ранней диагностики профессионального заболевания.

4. Организовать целенаправленное и эффективное лечение пострадавшего в собственных специализированных лечебно-профилактических заведениях на долгосрочной основе или в других лечебно-профилактических заведениях с целью скорейшего восстановления здоровья застрахованного.

5. Организовать потерпевшему вместе с соответствующими службами охраны здоровья по назначению врачей полный объем постоянно доступной, рационально-организованной медицинской помощи.

6. Применить все необходимые методы для поддержания, поднятия и восстановления трудоспособности потерпевшего.

7. Обеспечить согласно медицинскому заключению домашний уход за потерпевшими, помощь в ведении домашнего хозяйства (компенсировать ему соответствующие затраты), способствовать предоставлению потерпевшему, который проживает в общежитии, изолированного жилья.

8. Согласно выводу лечебно-консультационной комиссии, проводить обучение и переквалификацию потерпевшего в собственных учебных заведениях на договорных условиях либо в других заведениях

с целью переквалификации инвалидов, если вследствие повреждения здоровья или нанесения морального ущерба потерпевший не может выполнять прежнюю работу; трудоустроить лиц со сниженной трудоспособностью.

9. Организовать рабочие места для инвалидов самостоятельно вместе с органами исполнительной власти и органами местного самоуправления, с другими заинтересованными субъектами предпринимательской деятельности; компенсировать при этом затраты производства, которые не покрываются средствами от сбыта выпущенной продукции, за счет фонда;

10. В случае неотложной потребности предоставлять инвалидам разовую денежную помощь, помощь в решении социально-бытовых вопросов за их счет по решению исполнительной дирекции фонда и ее региональных управлений – за счет фонда;

11. Привлекать инвалидов к участию в общественной жизни.

Все виды перечисленных социальных услуг и выплат предоставляются застрахованным лицам, которые находятся на содержании предприятия, независимо от того, зарегистрировано предприятие, на котором произошел страховой случай, в Фонде социального страхования от несчастных случаев или нет.

Фонд социального страхования от несчастных случаев осуществляет также помощь, направленную на предупреждение несчастных случаев, на ликвидацию угрозы здоровью работников, вызванной условиями труда, в том числе:

1) предоставляет страховальщикам необходимые консультации, способствует реализации эффективной системы управления охраной труда;

2) принимает участие:

- в разработке центральными органами исполнительной власти национальной и отраслевых программ улучшения состояния безопасности, условий труда и производственной среды и в их реализации;

- в учебе, повышении уровня знаний работников, которые решают вопросы охраны труда;
- в организации разработки и выпуска средств индивидуальной защиты работников;
- в осуществлении научных исследований в сфере охраны и медицины труда;

3) ведет пропаганду безопасных и безвредных условий труда, организует создание тематических кинофильмов, радио- и телепередач, выдает и распространяет нормативные акты, учебники, журналы, другую специальную литературу, плакаты, памятки по вопросам социального страхования от несчастного случая и охраны труда. С целью исполнения этих функций Фонд социального страхования от несчастного случая организует свое издательство с ограниченной полиграфической базой;

4) принимает участие в разработке законодательных и других нормативных актов об охране труда;

5) изучает и распространяет позитивный опыт создания безопасных и безвредных условий производства;

6) оказывает предприятиям на безвозмездной основе финансовую помощь, для разъяснения особо острых проблем охраны труда;

7) выполняет другие профилактические работы.

Все виды страховых выплат и социальных услуг застрахованным лицам, которые находятся на содержании предприятия, а также все виды профилактических мероприятий, осуществляются Фондом социального страхования от несчастных случаев за счет средств этого фонда.

Фонд социального страхования от несчастных случаев обеспечивает финансирование мероприятий, предусмотренных национальной, отраслевыми и региональными программами, направленными на улучшение состояния безопасности, условий труда и производственной среды; на внедрение научных достижений в медицине и охране труда; на изучение и повышение квалификации соответствующих специалистов по вопросам охраны труда, организации разработки и производства средств индивидуальной и коллективной защиты работников; на разра-

ботку, издание, распространение нормативных актов, журналов, специальной литературы, а также других профилактических мероприятий в соответствии с заданиями страхования от несчастных случаев.

Для анализа финансов внебюджетных целевых фондов следует учитывать то обстоятельство, что все внебюджетные фонды Украины, в том числе общегосударственные, созданные для определенной долгосрочной программы с конкретной некоммерческой целью, составляют статистический отчет по форме № 1-ЛФ "Отчет о финансовой деятельности внебюджетного фонда". Заполняют ее согласно Инструкции № 223 отдельно за каждый квартал и отдельно за год. В отчете за год предусмотрено уточнение отчетных данных за предыдущие кварталы.

Вопросы для самоконтроля

1. Сделайте теоретический обзор и анализ экономико-правового содержания деятельности внебюджетных целевых фондов.
2. Раскройте место и роль внебюджетных целевых фондов в социально-экономической жизни Украины.
3. Какова методика анализа деятельности внебюджетных целевых социальных фондов?

3. СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

3.1. СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ И РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Сущность социального страхования

Возникновение социального страхования обусловлено развитием рыночных трудовых отношений и превращением рабочей силы в товар. Ценой рабочей силы является зарплата, как основной источник существования. Следовательно, возникает риск материальной необеспеченности вследствие утраты зарплаты. Этот риск имеет общественно-социальный характер, поэтому в цивилизованном мире сложилась система социального страхования граждан. В каждом государстве существует своя определенная система социального страхования.

В Украине система социального страхования начала складываться в конце 90-х годов. В 1998 году 14 января вышел Закон Украины № 16/98-ВР "Основы законодательства Украины об общеобязательном государственном социальном страховании". Ключевым моментом этого закона, как и любой теории социального страхования, является **социальный страховой риск, связанный с утратой заработка или другого трудового дохода вследствие невозможности участия в экономическом процессе по причине:**

- биологической (болезнь, инвалидность, старость);
- производственной (трудовое увечье или профессиональное заболевание);
- экономической (безработица);
- социального характера (рождение и воспитание детей).

Таким образом, **социальное страхование – это система мероприятий, направленных на материальное обеспечение населения в старости, в случае заболевания или потери трудоспособности в трудоспособном возрасте, в случае безработицы, на поддержание материнства и детства, на охрану здоровья граждан.**

Система социального страхования *решает два важных социально-экономических задания:*

1. Сохранение и полное воспроизведение трудоспособной активной части населения страны.

2. Гарантированное материальное обеспечение граждан, которые утратили трудоспособность или не имели ее.

Материальной основой для выполнения этих заданий являются специальные страховые фонды с характерными для них направлениями использования денежных средств. Эти фонды в основном формируются за счет налогов и отчислений граждан и работодателей.

Основные элементы социального страхования и социальной защиты населения

1. Установление допустимых параметров жизни (прожиточный минимум, минимальная зарплата, минимальная пенсия, социальная помощь).

2. Защита населения от роста цен и товарного дефицита.

3. Решение проблемы безработицы, обеспечение эффективной занятости и переподготовки кадров.

4. Пенсионное обеспечение.

5. Содержание детских домов, интернатов, домов престарелых.

6. Социальное обслуживание (предоставление бесплатных услуг определенным категориям населения).

7. Предоставление необходимой медицинской помощи.

Функции социального страхования

1. Формирование денежных фондов для покрытия расходов нетрудоспособных лиц.

2. Обеспечение необходимой структуры трудовых ресурсов.

3. Уменьшение разрыва в уровне материального обеспечения работающих и неработающих граждан, т. е. выравнивание жизненного уровня разных социальных групп.

4. Возмещение убытков по утрате трудоспособности и ущербу здоровью.

5. Социальное распределение и перераспределение доходов граждан в интересах социально-экономической и политической стабилизации.

Общие понятия и виды общеобязательного государственного социального страхования

Общеобязательное государственное социальное страхование – это система прав, обязанностей и гарантий, которые предусматривают предоставление социальной защиты, т. е. материального обеспечения граждан в случае болезни, полной, частичной или временной потери трудоспособности, утраты кормильца, безработицы по независящим от них обстоятельствам, а также в старости и в других случаях, предусмотренных законом, за счет денежных фондов, сформированных путем страховых взносов работодателей, граждан, а также бюджетных средств.

Страховой стаж – это период (срок), на протяжении которого физическое лицо подлежало государственному социальному страхованию и вносило сборы (самостоятельно, работодателем) на страхование.

Страховой риск – обстоятельства, вследствие которых граждане или члены их семей могут временно или навсегда утратить средства к существованию.

Страховой случай – событие, с наступлением которого возникает право застрахованного лица на получение материального обеспечения или социальных услуг, предусмотренных законами Украины.

Государственные целевые фонды – это форма перераспределения и использования финансовых ресурсов, полученных государством для финансирования общественных потребностей. Эти средства имеют строго целевое назначение и находятся в распоряжении центральных и местных органов власти.

Структура фондов общеобязательного государственного социального страхования в Украине

1. Пенсионный фонд.
2. Фонд социального страхования на случай временной потери трудоспособности.
3. Фонд социального страхования на случай безработицы.
4. Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Этапы развития системы социального страхования в Украине

1-й этап (1998 год) – принятие Закона "Основы законодательства Украины об общеобязательном государственном социальном страховании". Восьмого апреля 1996 года Верховный Совет Украины провел парламентские слушания по этому вопросу. Обговорив проект данного закона, Верховный Совет рекомендовал его доработать. В 1998 году этот закон был принят.

2-й этап (1999 – 2000 годы) – приняты следующие законы:

- "Об общеобязательном государственном социальном страховании от несчастного случая на производстве и профессионального заболевания, которые повлекли утрату трудоспособности" 23 сентября 1999г. № 1105-XIV;
- "Об общеобязательном государственном социальном страховании на случай безработицы" 2 марта 2000 г. № 1533-III;
- "Об общеобязательном государственном социальном страховании в связи с временной потерей трудоспособности и расходами, обусловленными рождением и погребением" 18 января 2001 г. № 2240-III.

Таким образом, в Украине была законодательно создана система общеобязательного государственного социального страхования. Она базируется на требованиях Европейского кодекса социального обеспечения, принятого в 1964 г. и на рекомендациях Международной организации труда МОТ № 64, принятых в 1944 г.

3-й этап (2001 год) – внедрение государственного социального страхования, образование фондов.

4-й этап (2002 – 2006 годы) – совершенствование законодательства по социальному страхованию, разработка основ медицинского социального страхования.

Отдельные этапы становления прошел **Пенсионный фонд Украины**:

1990 г. – образование Пенсионного фонда Украины.

1991 г. – впервые пенсии были профинансированы из средств пенсионного фонда, а не из государственного бюджета.

1992 г. – начало реформирования тарифной пенсионной системы.

1995 г. – закрепление обязательности регистрации плательщиков страховых взносов в органах Пенсионного фонда.

1998 г. – утверждение Основных направлений реформирования пенсионного обеспечения в Украине, в том числе выплата пенсий через учреждения банков по согласию пенсионера.

1999 г. – начало перехода на персонифицированный учет в системе общеобязательного государственного пенсионного страхования (на базе эксперимента во Львовской области).

2001 г. – Послание Президента Украины в Верховный Совет и Кабинет Министров Украины "Об основных направлениях реформирования системы пенсионного обеспечения населения Украины" и принятие проектов законов Украины "Об общеобязательном государственном пенсионном страховании", "О негосударственном пенсионном обеспечении".

2002 г. – до настоящего времени – осуществление перехода на назначение и оформление пенсий в Пенсионном фонде Украины.

Субъекты и объекты социального страхования

Субъектами общеобязательного государственного социального страхования, независимо от его вида, являются:

- *застрахованные граждане* – т. е. физические лица, в пользу которых осуществляется этот вид страхования; в отдельных случаях – члены семей застрахованных лиц и другие лица;

- *Страхователь* – это работодатели и застрахованные лица. Работодателями считаются собственники предприятий, учреждений, организаций, независимо от формы собственности, вида деятельности и формы хозяйствования, как украинские, так и иностранные (международные), расположенные в Украине, использующие труд наемных работников, если иное не предусмотрено международными договорами Украины, одобренными Верховным Советом Украины;

- *Страховщики* – это целевые страховые фонды:

- 1) пенсионное страхование;
- 2) медицинское страхование;

- 3) страхование в связи с временной потерей трудоспособности и расходами, обусловленными рождением и погребением;
- 4) страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- 5) страхование на случай безработицы.

Объектом общеобязательного государственного страхования является *страховой случай* – это событие, с наступлением которого у застрахованного лица (или члена его семьи, другого лица) возникает право на получение материального обеспечения или социальных услуг, предусмотренных Законом Украины "Об общеобязательном государственном социальном страховании"

Принципы социального страхования

Организация социального страхования граждан Украины, осуществляется на **принципах**:

- *законодательного определения* условий и порядка осуществления социального страхования;
- *личной ответственности* – работники самостоятельно принимают участие в финансировании страхования, размер выплат зависит от предыдущих взносов работников и их страхового стажа;
- *солидарности* – работодатели, работники и государство принимают финансовое участие в страховании, создавая своими взносами основу материальной помощи (при наступлении страховых случаев) менее обеспеченным;
- *организационного самоуправления* – руководство органами социального страхования осуществляется уполномоченными представителями работников и работодателей, что укрепляет солидарность двух социальных субъектов и страховых товариществ, делает систему социального страхования "прозрачной" для общественности, способствующей социальной стабильности, формированию демократического сознания у населения;

- *общности* – социальное страхование рассчитано на широкие слои населения, т. е. тех, кто в нем нуждается, что законодательно закреплено в качестве гарантии реализации прав застрахованных, порядка осуществления соответствующих выплат и предоставления услуг;

- *обязательности (принудительности)* – т. е. страхование независимо от воли и желания работодателей и застрахованных, что находит отражение в **обязательном характере** (в соответствии с законом) оплаты страховых взносов работодателями и работниками, а также в определенных случаях государством из государственного бюджета;

- *государственного регулирования* – это законодательное закрепление гарантий и прав в области страховой защиты, уровня выплат и качества услуг, условий оказания помощи, контроля за правильностью использования финансовых средств.

В настоящее время в Украине не реализуются в полном объеме такие принципы функционирования социального страхования, как *автономность* и *относительная саморегулируемость*. Действующая система социального страхования не является совершенной, и она может быть охарактеризована, в основном, как государственная. Государство остается основным субъектом социальных отношений, потому что оно управляет финансовыми средствами социального страхования. С 2011 года введен единый социальный налог, который объединил страховые взносы на пенсионное страхование и страхование на случай временной нетрудоспособности, безработицу и несчастный случай на производстве. В данном случае роль государства в системе социального страхования выросла еще больше. Это несколько противоречит общими тенденциям в нашей стране, а именно формированию развитого гражданского общества, в котором личность выступает как равноправный социальный партнер государства. В таком случае институты социального страхования должны иметь явное стремление дистанцироваться от политики и государства путем негосударственного управления, финансирования за счет специальных взносов, а не общих налогов.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем сущность социального страхования?
2. Перечислите функции социального страхования.
3. Назовите общие понятия и виды общеобязательного государственного социального страхования.
4. Перечислите этапы развития системы социального страхования в Украине.
5. Обозначьте субъекты и объекты социального страхования.
6. Назовите принципы социального страхования.

3.2. СИСТЕМА СОЦИАЛЬНЫХ ГАРАНТИЙ НАСЕЛЕНИЮ

Направления социальных гарантий

Социальная защита – это комплекс законодательно закрепленных социальных норм, которые гарантирует государство отдельным категориям населения, а также, при определенных условиях, всем членам общества (во время роста инфляции, спада производства, экономического кризиса, безработицы и т. д.)

Эти социальные гарантии должны осуществляться в **трех основных направлениях**:

1. Государственная гарантия каждому гражданину, занятому трудовой деятельностью, нормального уровня благосостояния с помощью обеспечения минимальной заработной платы, ее индексации, терпимых налогов и невмешательство в предпринимательскую деятельность
2. Удовлетворение приоритетных потребностей общества, которые государство не может доверить каждому гражданину лично. К ним относятся потребности в получении общего образования, в воспитании детей и подростков, проведении культурно-просветительской работы, подготовке кадров, организации охраны здоровья и развития физической культуры членов общества. Государство законодательно гарантирует удовлетворение указанных потребностей за счет бюджета в минимально достаточных размерах в форме бесплатных услуг. Объем таких услуг всегда должен зависеть от размера прямых и косвенных налогов, которые уплачивают граждане.

3. Выравнивание качества жизни отдельных групп населения, недостаточная обеспеченность которых связана в основном с причинами, которые не зависят от их трудовых усилий. Такими причинами могут быть повышение нагрузки иждивенцев на трудоспособных, состояние здоровья, возраст, утрата работы, кризисные явления в экономике. В таких случаях формами удовлетворения соответствующих потребностей могут быть пенсии, помощь, стипендии, денежные выплаты, их индексация, разнообразные льготы.

Социально-экономические гарантии – это обеспечение государством удовлетворения разнообразных потребностей граждан на уровне социально определенных норм. Это объективная необходимость для любого правового государства, содержание и целесообразность его существования.

Общая сумма благ и услуг, которые потребляются населением за определенный период, составляет *фонд потребления*. Его величина всегда ограничена размерами созданного внутреннего валового продукта, а также обязательными расходами, которые должно осуществлять государство для обеспечения выполнения своих функций (на оборону, управление, научные исследования, создание резервов).

Основные принципы и виды социальных гарантий.

Источники финансирования

Основные принципы системы социальных гарантий населению (СГН) заложены в Конституции Украины, где определено, что граждане Украины имеют право:

- на достаточный уровень жизни для себя и членов своей семьи, который включает достаточное питание, одежду, жилье;
- предпринимательскую деятельность, которая не запрещена законом;
- социальную защиту, которая включает право на обеспечение их в случае полной, частичной или временной утраты трудоспособности, а также в старости и в других случаях, предусмотренных законодательством. Пенсии, другие виды социальных выплат и помощи, которые являются основным источником существования, должны обеспечивать

уровень жизни не ниже прожиточного минимума, установленного законодательством;

- охрану здоровья, медицинскую помощь и медицинское страхование. Государство должно создавать условия для эффективного и доступного для всех граждан медицинского обслуживания. В государственных и коммунальных учреждениях по охране здоровья медицинская помощь предоставляется бесплатно; имеющаяся сеть таких учреждений не может быть уменьшена. Государство должно развивать лечебные учреждения всех форм собственности.

Виды социальных гарантий населению

1. Пенсионное обеспечение.
2. Государственная помощь семьям с детьми.
3. Государственная социальная помощь малообеспеченным семьям.
4. Льготы по оплате жилищно-коммунальных, транспортных и других услуг.
5. Индексация денежных доходов населения.
6. Государственное регулирование цен.

Источники финансирования социальных гарантий

1. Государственный бюджет.
2. Средства местных бюджетов.
3. Страховые фонды:
 - Фонд социального страхования по временной потере трудоспособности;
 - Фонд общеобязательного государственного страхования на случай безработицы;
 - Фонд страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
 - Фонд медицинского страхования (за счет страховых взносов предприятий и граждан, а также благотворительных взносов граждан и

предприятий, кредитов банков и других источников, не запрещенных законодательством Украины);

- Государственные и негосударственные Пенсионные фонды.

Механизм реализации социальных гарантий должен осуществляться через обеспечение государством всем гражданам минимума социальных услуг и материальных благ, защиту покупательской способности малообеспеченных граждан.

Социальные нормативы (стандарты)

Социальные стандарты – это стандарты в сфере социальных отношений (минимальная или средняя заработная плата, минимальная пенсия, уровень прожиточного минимума, продолжительность рабочей недели, рабочего дня и отпуска, условия труда и т. д.), которые официально устанавливаются государством.

Государственные социальные стандарты обязательно учитываются при разработке программ экономического и социального развития. Формирование государственных социальных стандартов и нормативов осуществляется по таким **принципам**:

- обеспечение закрепленных Конституцией Украины социальных прав и государственных социальных гарантий достаточного жизненного уровня для каждого;
- законодательное установление главных государственных социальных стандартов и нормативов;
- научная обоснованность норм потребления и обеспечения;
- гласность и гражданский контроль;
- связь с требованиями норм международных договоров Украины в сфере социальной защиты и трудовых отношений.

По характеру удовлетворения социальных потребностей социальные нормативы делятся на такие виды:

➤ **Нормативы потребления** – размеры потребления в натуральном виде за определенный промежуток времени (год, месяц, день) продуктов питания, непродовольственных товаров текущего потребления и некоторых видов услуг.

➤ **Нормативы обеспечения** – определенное количество имеющихся в личном потреблении предметов долгосрочного пользования, а также обеспечение определенной территории системой учреждений по охране здоровья и образования, а также предприятий, организаций социально-культурного, бытового, транспортного обслуживания и жилищно-коммунальных услуг.

➤ **Нормативы дохода** – размер личного дохода гражданина или семьи, который гарантирует им достаточный уровень удовлетворения потребностей, который рассчитывается на основе определения стоимостной величины набора предыдущих показателей (нормативов потребления и обеспечения).

По уровню удовлетворения социальных потребностей социальные нормативы классифицируются следующим образом:

➤ **Нормативы рационального потребления** – уровень, который гарантирует оптимальное удовлетворение потребностей.

➤ **Нормативы минимального потребления** – социально принятый уровень потребления продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, установленный исходя из социальных и физиологических потребностей.

➤ **Статистические нормативы** – нормативы, которые определяются на основе показателей фактического потребления или обеспечения для всего населения или отдельных социально-демографических групп.

Базовым государственным социальным стандартом является прожиточный минимум, установленный законом, на основе которого определяются государственные социальные гарантии и стандарты в сферах доходов населения, жилищно-коммунального, бытового, социально-культурного обслуживания, охраны здоровья и образования.

Прожиточный минимум – минимальное количество жизненных средств, необходимых для поддержания жизнедеятельности работника и восстановления его рабочей силы. Он определяет нижнюю границу общественно необходимого уровня жизни при определенных условиях развития общества и является динамичной социально-экономической категорией.

При анализе прожиточный минимум разделяют на **физиологический и социальный**.

Физиологический минимум – стоимость товаров и услуг, необходимых только для удовлетворения основных физиологических потребностей, причем на протяжении относительно короткого периода, практически без приобретения одежды, обуви, других непродовольственных товаров.

Социальный минимум (бюджет минимального достатка) – минимальные нормы удовлетворения физиологических, социальных и духовных потребностей. Это стоимость товаров и услуг, которые общество считает необходимыми для сохранения общепринятого уровня жизни.

Факторы, которые обуславливают уровень прожиточного минимума: цены, инфляция, количественная оценка набора потребительских благ и услуг.

Прожиточный минимум определяется на основе корзины потребителя.

Корзина потребителя – стоимость стандартного набора товаров и услуг массового потребления среднего потребителя в конкретной стране в определенное время.

Государственные социальные гарантии являются **обязательными** для всех государственных органов, органов местного самоуправления, предприятий, учреждений и организаций независимо от форм собственности.

Государственные социальные гарантии и государственные социальные стандарты и нормативы являются основой для расчета расходов на социальные цели и формирование на их основе бюджетов разных уровней и социальных фондов, межбюджетных отношений, а также разработки общегосударственных и местных программ экономического и социального развития.

С целью реализации государственных социальных гарантий рассчитываются такие **виды нормативов государственных расходов (финансирования):**

- нормативы финансирования текущих расходов на одного жителя, а для отдельных видов социальных услуг – на одно лицо, которое подлежит этому виду обслуживания;
- нормативы финансирования текущих расходов на содержание системы учреждений образования, охраны здоровья, предприятий, организаций социально-культурного, жилищно-коммунального и бытового обслуживания;
- нормативы государственных капитальных вложений на строительство учреждений образования, охраны здоровья, предприятий, организаций социально-культурного, жилищно-коммунального и бытового обслуживания.

С целью оценки эффективности государственной социальной политики, ее влияния на уровень жизни в Украине осуществляется постоянный государственный **мониторинг** в сфере применения и финансового обеспечения государственных социальных стандартов и нормативов. Порядок проведения мониторинга определяется Кабинетом Министров Украины.

Индексация в социальной сфере

Индексация является частью государственной системы социальной защиты граждан. Она направлена на поддержание покупательской способности их денежных доходов.

Индексация – это установленный законами и другими нормативно-правовыми актами механизм повышения доходов граждан, что дает возможность частично или полностью возместить им повышение цен на товары потребления и услуги.

Для индексации денежных доходов населения используется индекс потребительских цен и тарифов на товары и услуги. Такой индекс рассчитывается на основе статистических наблюдений за изменениями цен в розничной торговле, на рынках и т. д. и не позднее 10 числа месяца, который следует за отчетным, публикуется в официальных периодических изданиях. Индексация проводится, если индекс потребительских цен превышает 105 % (величина порога индексации). Для индексации денежных доходов населения используется **индекс**, который характери-

зует повышение цен и тарифов на товары и услуги, которые входят в состав минимального потребительского бюджета. **Индекс потребительских цен** рассчитывается нарастающим итогом с начала года на основании статистических наблюдений органов государственной статистики за изменением цен.

Индексации подлежат:

- денежные доходы граждан, которые получены в гривне на территории Украины и не имеют разового характера;
- социальная помощь (семьям с детьми, по безработице, временной нетрудоспособности и т. д.);
- стипендии;
- оплата труда (денежное обеспечение);
- суммы возмещения убытков, понесенных работником вследствие повреждения здоровья;
- суммы, которые выплачиваются как возмещение убытков в случае утраты кормильца и т. д.

При этом все предприятия, учреждения, организации любой формы собственности повышают размеры оплаты труда. Индексация пенсий и социальной помощи производится за счет Пенсионного фонда и других целевых фондов Украины.

Индексации не подлежат денежные доходы:

- от ценных бумаг (кроме государственных);
- от сдачи в аренду недвижимого имущества;
- от ведения фермерского и подсобного хозяйства;
- от предпринимательской деятельности.

Индексации подлежат денежные доходы в пределах **трехкратной** величины стоимости границы малообеспеченности. Доход, который равен величине стоимости границы малообеспеченности, индексируется полностью. Если доход превышает величину стоимости границы малообеспеченности, то ее часть в пределах **двойной** ее величины индексируется в размере 80 %. Следующая часть дохода в рамках **тройной** величины грани малообеспеченности индексируется в размере 70 %. Часть

денежного дохода, которая превышает трехкратную величину грани малообеспеченности, индексации не подлежит.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте направления социальных гарантий.
2. Перечислите основные принципы, виды социальных гарантий и источники их финансирования.
3. Что такое социальные нормативы (стандарты)?
4. Что такое индексация в социальной сфере?

3.3. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Организация государственного наблюдения и контроля в системе социального страхования

Правовой основой всей политики и практических мероприятий, которые осуществляются фондами социального страхования в Украине, является Конституция Украины, Кодекс законов о труде, а также другие акты законодательства, которые имеют прямое или косвенное отношение к защите населения.

В Конституции Украины (раздел 2 "Права, свободы и обязанности человека и гражданина", ст. 46) сказано: "Граждане имеют право на социальную защиту, которая включает право на обеспечение их в случае полной, частичной или временной утраты трудоспособности, утраты кормильца, безработицы по независящим от них обстоятельствам, а также в старости и в других случаях, предусмотренных законом. Это право гарантируется общеобязательным государственным социальным страхованием за счет страховых взносов граждан, предприятий, учреждений и организаций, а также бюджетных и других источников социального обеспечения..."

Наблюдение за исполнением страховщиками и страхователями законов Украины и своих обязанностей осуществляет государство в лице специально уполномоченного Кабинетом Министров Украины центрального органа исполнительной власти. С этой целью создан

специальный Наблюдательный совет, который осуществляет контроль прежде всего за исполнением уставных задач и за целевым использованием средств соответствующих фондов. В состав Наблюдательного совета входят представители застрахованных лиц, работодателей, профсоюзов и государства. Положение о составе Наблюдательного совета утверждается Кабинетом Министров и согласовывается с профсоюзными объединениями Украины.

Наблюдательный совет действует на гражданской основе, и ее члены не могут быть одновременно членами правления какого-либо социального фонда. Наблюдательный совет осуществляет такие действия:

- 1) заслушивает отчеты правления и исполнительной дирекции фондов по подготовке и выполнению бюджета фонда, дает рекомендации по этим вопросам;
- 2) заслушивает информацию правления и исполнительной дирекции по вопросам исполнения заданий, возложенных на данный фонд, и целевого использования средств;
- 3) поднимает вопросы об ответственности лиц, занимающих должности директоров областных отделений в случае выявления грубых нарушений в деятельности фондов.

Члены Наблюдательного совета могут принимать участие в заседаниях правления страховых фондов с правом голоса. Оформление материалов заседаний Наблюдательного совета и ведение его документации осуществляется исполнительной дирекцией.

Страховщики и страхователи обязаны предоставлять должностным лицам органов государственного наблюдения все документы и справки, необходимые для осуществления функций контроля.

Если страховщиком принято решение с нарушением страхового законодательства или если страхователь не исполняет требований законодательства, то орган государственного наблюдения указывает на допущенные нарушения и устанавливает срок для их устранения. Если в этот срок страховщик или страхователь не устраняют нарушения, то незаконное решение отменяется органом государственного контроля с последующей компенсацией утрат за счет страховщика или страхователя.

На протяжении двух недель страховщики или страхователи могут оспорить решение органа государственного наблюдения в суде.

Орган государственного наблюдения может требовать созыва заседания правления целевого страхового фонда. Если это требование не будет исполнено, то орган государственного наблюдения может сам созвать и провести заседание правления целевого страхового фонда. За неисполнение соответствующего решения органа государственного наблюдения члены правления целевого страхового фонда могут быть лишены своих полномочий.

Организация управления фондами общеобязательного государственного социального страхования

Данную деятельность регулирует ряд законодательных актов, а именно:

- Налоговый Кодекс Украины;
- Закон Украины "О социальном страховании";
- Постановление Кабинета Министров Украины "Об организационных вопросах деятельности фондов социального страхования Украины", "Положение о ФССУ", "Положение о Наблюдательном Совете ФССУ";
- Закон Украины "О Едином социальном взносе".

Наблюдательный совет является единым органом Украины, который в рамках предоставленных ему полномочий осуществляет руководство и управление общеобязательным государственным страхованием. Высшим его органом является Правление, которое работает на гражданских основах.

Основными задачами Правления являются:

- контроль за целевым использованием средств фондов;
- осуществление организационно-управленческих мероприятий.

Управление фондами ОГСС осуществляет как Правление, так и исполнительная дирекция самих страховых фондов.

Функциями Правления являются:

- утверждение документов, которые регламентируют деятельность фондов и исполнительной дирекции;

- предоставление в установленном порядке предложений по размерам общеобязательных взносов для обеспечения соответствующего вида социального страхования;
- утверждение проектов годовых бюджетов фондов и отчетов об их реализации, порядке использования средств из бюджета фондов;
- создание резервов для обеспечения выплат и предоставления социальных услуг застрахованным лицам;
- рассмотрение кандидатур и утверждение их в должностях руководства исполнительной дирекции фондов и их заместителей;
- направление и контроль деятельности исполнительной дирекции и ее рабочих органов;
- определение кадровой политики.

Исполнительная дирекция является исполнительным органом правления, которая обеспечивает выполнение решений правления. Исполнительная дирекция является подотчетным органом Правления. Она осуществляет деятельность от имени страхового фонда в границах и в порядке, определенном уставом данного фонда и положением об исполнительной дирекции, которое утверждается Правлением. Руководитель исполнительной дирекции входит в состав Правления с правом голоса. Рабочими органами исполнительной власти являются ее отделения на местах, страховые кассы и другие учреждения, связанные с социальным страхованием.

Государственное регулирование уровня и качества жизни населения

Социальная сфера – это подсистема национальной экономики, т. е. явления, процессы, виды деятельности и объекты, которые связаны с обеспечением жизнедеятельности общества, человека, удовлетворения их потребностей и интересов.

Социальная политика государства является элементом жизнеспособности общества, его стабилизации, консолидации и развития. Государственная социальная политика включает:

- регулирование социальных отношений в обществе, регламентацию условий взаимодействия субъектов экономики в социальной сфере (в том числе между работодателями и наемной рабочей силой);
- решение проблем безработицы и обеспечение эффективной занятости;
- распределение и перераспределение доходов населения;
- формирование стимулов высокопродуктивного общественного труда и предоставление социальных гарантий экономически активной части населения;
- создание системы социальной защиты населения;
- обеспечение развития элементов социальной инфраструктуры (учреждений образования, охраны здоровья, науки, культуры, спорта, жилищно-коммунального хозяйства);
- защиту окружающей среды.

***Методы** влияния государства на развитие социальной сферы:*

- правовое обеспечение социальной защиты населения, принятие соответствующих законодательных и нормативных актов;
- социальные трансферты в виде социальных субсидий;
- утверждение эффективной прогрессивной системы налогообложения индивидуальных денежных доходов населения;
- прогнозирование общенациональных и региональных рынков труда;
- создание системы центров служб занятости и бирж труда;
- установление социальных и экологических нормативов и стандартов, контроль за их соблюдением;
- государственные программы по решению конкретных социальных проблем (борьба с бедностью, просветительские, медицинские, экологические и другие);
- государственное влияние на цены и ценообразование;
- обязательное социальное страхование в разных формах;
- пенсионное обеспечение;
- развитие государственного сектора экономики и производство общественно необходимых товаров и услуг;

- подготовка и переподготовка кадров;
- организация оплачиваемых гражданских работ.

Уровень и качество жизни определяются интегрированными показателями социально-экономического развития страны (как минимум это доля ВВП на душу населения). Для определения уровня жизни в разных странах эксперты используют *индекс человеческого развития (ИЧР)*. Этот показатель предложен ООН в 1990 г. как интегрированная оценка уровня цивилизованности страны. **Индекс человеческого развития** имеет такие составляющие (средние показатели):

- 1) продолжительность жизни населения;
- 2) уровень образования;
- 3) объем ВВП на душу населения.

При этом изначально заданы граничные значения для каждого показателя:

- уровень жизни от 25 до 85 лет;
- уровень образования от 0 до 10 (количество лет, которые провел "средний гражданин» в режиме образования после 15 лет);
- ВВП на душу населения – от 200 до 4000 дол. США в год.

Низким ИЧР считается показатель ниже 0,5, высоким – 0,9-1. Экономическая комиссия ООН, оценивая жизненный уровень населения Европы, отдает предпочтение такому показателю, как количество товаров и услуг, которые население смогло получить. Эталонная величина составляет 100 %.

Уровень жизни населения – степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей людей. Его иногда называют *индексом качества жизни*. Он характеризует:

- уровень образования;
- уровень медицинского обслуживания;
- длительность жизни;
- степень занятости населения;
- платежеспособность населения;
- доступ к политической жизни.

Конкретными показателями качества жизни являются: количество автомобилей, телефонов, квадратных метров жилья, больничных коек

и т. д. на одного человека (или на тысячу населения), качество медицинского обслуживания, уровень шума (в децибелах), скорость движения в часы пик и другое.

Мировая практика широко использует и такую категорию, как **индекс стоимости жизни** – индекс розничных цен специального набора товаров и услуг, которые входят в бюджет среднего потребителя (потребительская корзина) и составляют его прожиточный минимум. В Украине в нормативно-законодательных актах используется понятие *"граница малообеспеченности"*.

Граница малообеспеченности – *величина совокупного дохода на душу населения, которая обеспечивает нетрудоспособному гражданину потребление товаров и услуг на минимальном уровне, установленном законодательством*

Социальная защита населения и реализация конституционных гарантий граждан осуществляется благодаря выделению финансовых ресурсов на содержание бюджетных отраслей (охрана здоровья, образование, культура, физическая культура), где коммерческая деятельность сознательно ограничена.

Вопросы для самоконтроля

1. Перечислите основные принципы организации государственного наблюдения и контроля в системе социального страхования.
2. Каков механизм организации управления фондами общеобязательного государственного социального страхования?
3. Как осуществляется государственное регулирование уровня и качества жизни населения?

3.4. ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ

Современные проблемы пенсионного страхования

Современные темпы процесса старения населения в мире являются беспрецедентными, не имеющими аналогов в истории человечества. Увеличение доли пожилых людей (в возрасте 60 лет и старше) сопровождается уменьшением доли молодежи (в возрасте до 15 лет).

К 2050 году число пожилых людей в мире впервые в истории превысит общую численность молодежи.

Процесс старения населения является глобальным явлением, затрагивающим всех без исключения: мужчин, женщин и детей. Неуклонное увеличение доли людей старших возрастных групп в составе населения стран, как в абсолютном выражении, так и по отношению к населению трудоспособного возраста, непосредственно сказывается на лежащих в основе любого общества принципах справедливости и солидарности между поколениями и внутри поколений.

Что касается экономики, то старение населения скажется на экономическом росте, сбережениях, инвестициях и потреблении, рынках труда, пенсиях, налогообложении и трансфертах между поколениями. Что касается социальной сферы, то старение населения сказывается на состоянии здоровья людей и системы здравоохранения, составе семьи и образе жизни, жилищных условиях и миграции населения. В политической области старение населения способно повлиять на распределение голосов и представление в политической жизни страны различных возрастных групп.

Старение населения носит долговременный характер. В XX веке доля пожилых людей постоянно увеличивалась, и, как ожидается, эта тенденция сохранится и в XXI веке. Так, например, доля пожилых людей составляла 8 % в 1950 году и 10 % в 2000 году и, по прогнозам, достигнет 21 % в 2050 году. Украина, по оценке Министерства труда и социальной политики, в этом плане идет опережающими темпами: в 1959 году людей старше 60 лет насчитывалось 11 %, в 1997 году – 19 %, а в 2026 году прогнозируется около 27 %.

Темпы старения населения Украины за период 1959 – 2026 годы (прогноз)

В связи со сложной демографической ситуацией в мире сохраняется неравенство в плане наличия программ социальной защиты и пенсионного обеспечения пожилых людей и доступа к ним. В то время как развитые страны, как правило, предлагают программы всеобщей социальной защиты, в рамках которых обеспечивается базовое медико-

санитарное обслуживание и гарантированность доходов лиц, достигших предусмотренного в законодательстве пенсионного возраста, в большинстве развивающихся стран всеобщий охват населения далеко еще не обеспечен. И хотя в настоящее время предпринимаются усилия по охвату системами социальной защиты более широкого круга лиц пожилого возраста во всех развивающихся странах, однако достигнутый прогресс в этой области по-прежнему является замедленным и недостаточным.

Экономический характер институтов пенсионной системы обуславливается их связью с доходами населения. Поэтому параметры, характеризующие уровень заработной платы и доходов населения, в значительной степени определяют состояние институтов пенсионной системы и прежде всего личного обязательного социального и добровольного социального страхования.

В частности, высокие размеры заработной платы (по покупательской способности и по доле в ВВП, значительно дифференцированные по группам населения, например, в США и Германии) благоприятно сказываются на развитии социального, и особенно личного и пенсионного страхования. "Умеренная" заработная плата приводит к необходимости развивать институт профессионального (корпоративного) пенсионного страхования в качестве дополнения (и весьма весомого) к институту обязательного социального пенсионного страхования (Великобритания, Франция). Низкий уровень заработной платы обуславливает необходимость организации пенсионных систем на основе жестко нормативной модели государственного пенсионного обеспечения (бывший СССР, нынешний Китай). Институты пенсионной системы играют важную социальную роль, выполняя функцию защиты от бедности, восполнения утраченных доходов, помощи престарелым и инвалидам.

Мировой опыт свидетельствует, что профессиональные пенсионные системы наиболее эффективно функционируют в тех случаях, когда работодатели принимают активное участие в управлении финансовыми ресурсами. Это осуществляется либо непосредственно, в форме бухгалтерских резервов – сумм, вносимых в счет будущих платежей, которые записываются в пассив баланса предприятий (данный метод широко используется в Германии, обеспечивая немецким предпринимателям

значительные инвестиционные ресурсы – до 40 % ВВП), либо опосредованно, в форме коллективного страхования жизни (фондируемые пенсионные системы, широко используемые в Великобритании, США, Франции).

На протяжении последних десяти лет реформа пенсионной системы в нашей стране декларируется в качестве одной из первоочередных задач социальной политики. Это обусловлено тем, что существующая пенсионная система не удовлетворяет общество. Кроме того, в среднесрочной перспективе возможно нарушение ее финансового равновесия, прежде всего из-за изменения возрастной структуры населения, ухудшения количественного соотношения между занятыми и пенсионерами.

При всем многообразии существующих в мире пенсионных схем их можно свести к двум большим группам: с фиксированными выплатами (Defined Benefit Plans – DB) и с фиксированными отчислениями (Defined Contribution Plans – DC).

В первом случае каждому участнику пенсионной системы по достижении пенсионного возраста начисляется пенсия определенного размера, зависящая от заработной платы в последние годы трудовой деятельности и совокупного стажа работы. Выплата пенсии производится в виде пожизненного аннуитета с полной или частичной индексацией в соответствии с национальным законодательством.

Во втором случае размер будущих выплат зависит от суммы совокупных отчислений и доходов от их инвестирования, которые могут быть как положительными, так и отрицательными (что увеличивает или уменьшает размер выплат). Причем отсутствуют какие бы то ни было гарантии получения определенного размера пенсионных выплат: все зависит от объема накопленных средств. При выходе на пенсию возможна и единовременная выплата всей суммы без конверсии ее в аннуитет.

Анализ пенсионных систем, применяемых международным сообществом, позволил прийти к следующему выводу. Принципиальные различия национальных пенсионных систем определяются ролью отдельных институтов пенсионного обеспечения и их сочетанием. Для большинства национальных пенсионных систем характерны следующие признаки:

- роль институтов личного пенсионного страхования и социальной помощи является весьма скромной по сравнению с другими институтами;
- институт социального страхования в большинстве стран играет ключевую роль на протяжении последних 50 – 70 лет;
- сочетание (пропорции и формы) институтов социального пенсионного страхования и профессионального пенсионного страхования зависит от особенностей социальных доктрин устройства общества (либерального, консервативного, социал-демократического и т. д.) и развитости финансово-страховых институтов.

История развития пенсионной системы Украины является наглядным примером такой зависимости: до 1917 г. – страховые общества; с 1917 по 1990 гг. – институт государственного социального обеспечения, с 1991 г. – переходная форма к страховым институтам.

Однако необходимо отметить, что средний размер пенсии, выплачиваемой Пенсионным фондом Украины, является недостаточным для жизни человека преклонного возраста. При этом численность пенсионеров составляет более 14 млн чел., что серьезно влияет на бюджет и инвестиционный потенциал нашей страны. Судя по мировому опыту, у нас есть только один путь: создание многоуровневой системы пенсионного страхования.

Согласно законодательству, в Украине предусмотрена трех-уровневая система пенсионного обеспечения.

Первый уровень – *солидарная система общеобязательного государственного пенсионного страхования*, которая базируется на принципах солидарности, субсидирования и осуществления выплаты пенсий и предоставления социальных услуг за счет средств Пенсионного фонда.

Второй уровень – *накопительная система общеобязательного государственного страхования*, которая базируется на принципах накопления средств застрахованных лиц в Накопительном фонде и осуществления финансирования расходов на оплату договоров страхования пожизненных пенсий и одноразовых выплат.

Третий уровень – *система негосударственного пенсионного обеспечения*, которая базируется на принципах добровольного участия граждан, работодателей и их объединений в формировании пенсионных накоплений с целью получения гражданами пенсионных выплат на условиях и в порядке, предусмотренных законодательством о негосударственном пенсионном обеспечении.

Первый и второй уровни системы пенсионного обеспечения составляют систему общеобязательного государственного пенсионного страхования.

Страховые взносы на общеобязательное государственное пенсионное страхование предусматривается распределять между Пенсионным и Накопительным фондами. За счет средств Пенсионного фонда в солидарной системе могут назначаться пенсии по возрасту, по инвалидности, в случае потери кормильца, а также могут предоставляться социальные услуги.

За счет средств Накопительного фонда могут осуществляться: пожизненная пенсия с установленным периодом, пожизненная обусловленная пенсия, пожизненная пенсия супругов, одноразовая выплата.

Пенсионные активы, аккумулированные на втором (накопительном) уровне пенсионной системы, будут инвестироваться с соблюдением жестких требований относительно диверсификации инвестиционных вложений, а также прибыльности и надежности инвестиций.

Как видно, первые два уровня пенсионной реформы являются обязательными. Они более-менее понятны и принимаются населением. Что же касается третьего уровня, то для нашей страны это совершенно новое направление социальной и финансовой защиты населения. Однако в Украине сделаны уже очень важные шаги для реализации негосударственного пенсионного обеспечения. И в первую очередь создана соответствующая правовая база.

Итак, государство готово к внедрению негосударственного пенсионного обеспечения. Предприниматели-финансисты тоже готовы. На данный момент в Украине зарегистрировано более пятидесяти компаний по страхованию жизни, однако лишь около пятнадцати из них реально готовы предложить населению пенсионные программы страхования.

Главный тормоз развития этого бизнеса – низкая финансовая культура населения. Подавляющее большинство граждан Украины не знают и не понимают пенсионной реформы в Украине, они даже не представляют себе, что через несколько лет не будет даже тех мизерных пенсий, которые есть сейчас. Люди не готовы возложить на себя заботу о своей безбедной старости.

Решить задачу финансового просвещения населения призваны финансовые консультанты. Их потребуются тысячи, так как на данный момент программы пенсионного страхования приобрели не более 2 % граждан нашей страны. Поэтому сейчас исключительно важный и удобный момент для привлечения в этот бизнес новых сотрудников: директоров предприятий, которые будут приглашать к себе финансовых консультантов, их секретарей и офис-менеджеров, у которых есть списки сотрудников, госчиновников, которые будут осуществлять пенсионную реформу. А поскольку негосударственное пенсионное страхование охватит огромное количество людей, то только тот, кто будет реально готов предоставить необходимую услугу, станет по-настоящему полезен в процессе развития данной системы. Государство обязуется всячески способствовать бизнесу на посредническом рынке финансовых и страховых услуг Украины.

Реформа пенсионного страхования в Украине

Пенсионный возраст для женщин повышен на 5 лет – до 60 лет, начиная с 1 сентября 2011 года, и распространяется на тех, кому до этой даты не исполнилось 55 лет. Однако до 2015 года женщина старше 55 лет сможет выйти на пенсию в любой момент, если у нее есть 30 лет страхового стажа и она уволится с работы. Но это в течение ближайших трех лет с момента вступления закона в силу влечет уменьшение пенсии на 0,5 % за каждый полный или неполный месяц досрочного выхода на пенсию. Например, женщина 55 лет, выходящая на пенсию в январе 2013 года, недополучит 3,5 % от своей пенсии. Впрочем, основной смысл выхода на пенсию в 55 лет – это возможность продолжать работать, получая и пенсию.

Новый пенсионный возраст вводился не сразу, а постепенно, по полгода ежегодно, начиная с 1.09.11 г. То есть те, кто родился до

31 августа 1956 года, могут уходить на пенсию по старой системе, те, кто родился с 1 сентября 1956 по 31 августа 1957 – выйдут в 55,5 года и т. д. В 60 лет женщины начнут выходить на пенсию лишь с 2021 года (то есть те, кто родился в 1961 году). На это время те женщины, которые будут выходить на пенсию на 0,5 – 5 лет позже срока, получают прибавку к своей пенсии от 2,5 до 25 % (из расчета 2,5 % за каждые отработанные полгода). При этом список профессий, которые дают право уходить на пенсию раньше (например, работников, связанных с вредными условиями труда, педагогов и врачей), остался прежним.

"Плюсы". После принятия Закона о пенсионном обеспечении (полное его название – "Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи") возраст выхода на пенсию увеличивается плавно, вместе с ним растет и пенсия, к тому же у 55-летних есть в течение 3 лет выбор: выйти на пенсию или работать, зарабатывая более высокую пенсию. Когда начнет работать накопительная система, то более длительный стаж увеличит их пенсии. Наконец, главный аргумент: это поможет серьезно снизить дефицит Пенсионного фонда (в первый год – на 2 млрд, потом больше).

"Минусы". Женщины с 55 по 60 лет потеряют возможность одновременно получать и пенсию, и зарплату.

Страховой стаж увеличен на 10 лет

Приняв Закон о пенсионном обеспечении, Верховная Рада так увеличила на 10 лет минимальный страховой стаж, необходимый для получения пенсии, причем безо всякого переходного периода. Это значит, что мужчины должны официально отработать, с перечислением взносов в ПФ, не менее 35 лет, а женщины – не менее 30 лет. То есть, начиная с 1 сентября 2011 г. уже нельзя получать даже минимальную пенсию, имея хотя бы на один день стажа меньше. Можно получить только социальную помощь после 63 лет.

"Плюсы". Данная мера эффективна, ибо данный закон уменьшает число потенциальных пенсионеров и размер их пенсий, следовательно, дает экономию бюджета Пенсионного фонда.

"Минусы". Это наиболее жесткая правка закона, которая ухудшает условия выхода на пенсию намного больше, чем постепенное повышение пенсионного возраста для женщин на 5 лет (ведь в этом случае их пенсия увеличивается). Здесь – наоборот, потому что исчезает переработка в 10 лет, за которые сейчас начисляется дополнительная пенсия (1 % за каждый "лишний" год). Из-за этого размер пенсии у тех, кто будет выходить на пенсию, уменьшится на сотню гривен в сравнении с нынешним уровнем. Кроме того, это заставит срочно искать работу неработающим людям, которые по каким-то причинам не накопили 35 (30) лет стажа.

Максимальный размер пенсии ограничен

Закон о пенсионном обеспечении предусматривает, что максимальный размер пенсии не может быть больше десяти прожиточных минимумов для лиц, утративших трудоспособность, – ныне это 7640 грн., но эта сумма будет постепенно увеличиваться для новых пенсионеров, так как прожиточный минимум постоянно повышается. При этом ограничение максимального размера пенсии распространяется лишь на пенсионеров, которым она будет назначаться после вступления в силу данного закона. Автоматический пересчет уже назначенных пенсий предусмотрен.

"Плюсы". Данная мера уравнивает в правах привилегированных и простых граждан, немного уменьшает нагрузку на ПФ.

"Минусы". Возможны иски и обращения в Конституционный суд от тех, кому положены специальные пенсии (например, людям героических профессий – летчикам-испытателям и др., – которые заслужили такие пенсии, рискуя жизнью), потому что не изменены законы об их начислении.

Госслужащим добавили 2 года

Госслужащие-мужчины будут уходить на пенсию в 62 года, а не в 60 (для женщин-госслужащих срок выхода на пенсию обычный). Также размер пенсии не может быть больше 80 % зарплаты госслужащего (сейчас до 90 %). А максимальный размер зарплаты, из которой будет рассчитываться пенсия, не может превышать 14,4 тыс. грн. Мужчинам –

научно-педагогическим работникам – парламент также увеличил до 62 лет возраст назначения пенсии при наличии стажа научной работы не менее 20 лет. Пенсионный возраст будет увеличиваться только с 2013 года в течение четырех лет и по шесть месяцев ежегодно.

"Плюсы". Небольшое снижение нагрузки на бюджет ПФ.

"Минусы". Данная мера лишит представителей госаппарата и ученых части их доходов из-за более поздней выплаты пенсий. Данная реформа может быть отменена как неконституционная.

Изменен стаж военнослужащим

Согласно Закону о пенсионном обеспечении военным для получения пенсии необходимо будет прослужить не 20, как сейчас, а 25 лет. Повышение будет постепенным в течение 10 лет, аналогично повышению пенсионного возраста для женщин: также с 1.09.11 г. по полгода ежегодно. В то же время пенсии военным, отслужившим новый минимальный срок, даже увеличатся: если сейчас уходящий на пенсию через 20 лет службы получает 50 % жалования, то уходящий через 25 лет (новый минимальный срок) получит 65 % своей зарплаты. Закон не распространяется на летчиков и подводников – они могут уйти в запас через 20 лет службы. Сегодня представителей этой категории всего 543 человека.

"Плюсы". Снижает нагрузку на бюджет ПФ.

"Минусы". Возможны массовые увольнения в силовых структурах из-за увеличения срока выхода на пенсию.

Ветеранам труда увеличена пенсия

Если работник, достигший пенсионного возраста, продолжает работать и не оформляет пенсию, то ему за каждый дополнительный год стажа в первые 5 лет будут насчитывать дополнительные 6 % к пенсии, а начиная с 6-го года переработки – по 9 % за год. То есть, проработав до 70 лет, мужчина получит к пенсии дополнительно 75 %. Также при выходе на пенсию одноразовую выплату размером в 10 назначенных пенсий выплатят медикам, педагогам и работникам социальной сферы.

"Плюсы". Снизит нагрузку на ПФ, существенно увеличит пенсию в старости.

"Минусы". Работник ежегодно теряет 94 % (потом 91 %) суммы, которую он мог бы получать, оформив обычную пенсию и при этом работая. А потом он может не дожить до компенсации этих потерь за счет повышенной пенсии.

Социальная помощь после 15-летнего стажа

В Законе о пенсионном обеспечении предусмотрено право на получение социальной помощи (50 % от минимальной пенсии) для лиц, при достижении ими пенсионного возраста, имеющих 15 лет стажа (сейчас – всего 5 лет). Те, у кого стаж меньше, в старости не получают вообще ничего. При этом мужчинам надо дожить до 63 лет, женщинам – не менее чем до 58 (с учетом того, что пенсионный возраст для последних будет постоянно расти).

"Плюсы". Восстановление социальной справедливости, "кто не работает – тот не ест", уменьшение выплат из бюджета.

"Минусы". Граждане фактически лишаются возможности получения данной социальной помощи.

Пенсии народным депутатам

Согласно Закону о пенсионном обеспечении народные депутаты по-прежнему будут получать пенсию согласно закону "О статусе народного депутата", а не как все граждане – по закону "Об общеобязательном государственном пенсионном страховании". Это значит, что у них остается нынешний страховой стаж (25 лет для мужчин, 20 лет для женщин) и при достижении пенсионного возраста они получают 80 % месячной заработной платы парламентария (на момент оформления пенсии); также после выхода на пенсию депутату выплачивается денежная помощь в размере двенадцати месячных окладов. Единственное, что изменилось, – народные депутаты смогут досрочно оформить пенсию не за 2 года, как сейчас, до пенсионного возраста, а за 1,5 года. Правда, все равно их пенсия будет ограничена десятью прожиточными минимумами.

"Плюсы" компенсируют *"Минусы"*.

Пенсии инвалидам

Инвалиды также не могут получать пенсию, если до получения инвалидности они не заработали достаточного страхового стажа. Например, для 25-летнего инвалида 1-й группы страховой стаж должен составлять хотя бы 1 год, для 26 – 28-летнего – 2 года и так далее. Человек, полностью утративший трудоспособность (1-я группа) в 54 – 59 лет, обязан отработать хотя бы 10 лет. Для большинства инвалидов 2-й и 3-й групп страховой стаж больше: так, если 23-летний инвалид обязан отработать хотя бы год, то 43 – 45-летний – 10 лет, а 56 – 59-летний – 14 лет. Это в равной мере касается как мужчин, так и женщин. Как разъяснили в ПФ, сейчас инвалидам достаточно иметь максимум 5 лет стажа, чтобы получать пенсию по инвалидности.

"Плюсы". Снижение нагрузки на бюджет ПФ.

"Минусы". Инвалидам сложно получить высокооплачиваемую работу, поэтому многие из них не имеют достаточного стажа, соответственно их пенсии крайне низкие.

Второй уровень пенсионной реформы

В Законе о пенсионном обеспечении определен механизм введения накопительной системы (персональные счета) и предусмотрено начало перечисления страховых взносов: с года, в котором будет обеспечена бездефицитность бюджета ПФ. Право иметь личный накопительный счет получают те, кому на момент достижения ПФ бездефицитного бюджета исполнится не более 35 лет.

"Плюсы". Позволит существенно, в 1,5 раза и более, увеличить пенсию в старости для тех, кому сейчас меньше 30 лет, и через 30 – 50 лет уменьшит нагрузку на бюджет ПФ, ведь из него будут платить пенсий все меньше.

"Минусы". На первом этапе внедрения увеличит дефицит ПФ, а значит, сдерживает возможность роста пенсий пенсионеров данного временного периода.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключаются современные проблемы пенсионного страхования?
2. Из каких этапов состоит реформа пенсионного страхования в Украине?
3. Какие изменения пенсионного возраста и стажа произошли после реформы 2011 года?
4. Какие новшества в пенсионном страховании предусмотрены для ветеранов труда?

3.5. СТРАХОВАНИЕ ВРЕМЕННОЙ ПОТЕРИ ТРУДОСПОСОБНОСТИ

Общая характеристика Фонда социального страхования временной потери трудоспособности

Фонд социального страхования по временной потере трудоспособности – это орган, который осуществляет руководство и управление общеобязательным государственным социальным страхованием в связи с временной потерей трудоспособности и расходами, обусловленными рождением и погребением, осуществляет сбор и аккумуляцию страховых взносов и других средств, предназначенных для финансирования материального обеспечения и социальных услуг, обеспечивает их предоставление, а также осуществляет контроль за использованием этих средств.

Фонд принадлежит к целевым внебюджетным страховым фондам. Все застрахованные лица являются его членами. Фонд является самостоятельной некоммерческой саморегулирующей организацией. Государство является гарантом предоставления материального обеспечения и социальных услуг застрахованным лицам и стабильной деятельности Фонда.

Фонд является юридическим лицом, имеет печать с изображением Государственного Герба Украины и наименования фонда, а также символику, утвержденную правлением фонда. Фонд получил права юридического лица со дня регистрации устава в специально уполномоченном

центральном органе исполнительной власти. Деятельность фонда регулируется законами Украины и его уставом, который утверждается правлением.

Из данного фонда предполагается осуществлять материальное обеспечение граждан в связи с утратой заработной платы, вследствие временной потери трудоспособности (включая уход за больным ребенком, ребенком-инвалидом, больным членом семьи), беременностью и родами, уходом за малолетним ребенком, частичную компенсацию расходов, связанных с рождением ребенка, смертью застрахованного лица или членов его семьи, а также предоставление других социальных услуг.

Все предприятия подлежат обязательной регистрации в Фонде социального страхования по временной потере трудоспособности в 10-дневный срок со дня получения свидетельства о государственной регистрации или принятия решения о создании организации. После регистрации страхователю выдается свидетельство, в котором проставляется его страховой номер.

Формирование источников поступлений в Фонд социального страхования по временной потере трудоспособности

Источниками формирования средств общеобязательного государственного страхования в связи с временной потерей трудоспособности и расходами, связанными с рождением и погребением, являются:

- 1) **страховые взносы** работодателей, которые являются страхователями, и застрахованных лиц; они уплачиваются на условиях и в порядке, предусмотренных Законом;
- 2) **благотворительные взносы** предприятий, учреждений, организаций и физических лиц;
- 3) **ассигнования** из Государственного бюджета Украины;
- 4) **прибыль**, полученная от использования временно свободных средств фонда, в том числе резервов страховых средств фонда на депозитных счетах;
- 5) **другие поступления** в соответствии с законодательством.

Средства общеобязательного государственного социального страхования в связи с временной потерей трудоспособности и расходами, обусловленными рождением и погребением, *не включаются в Государственный бюджет Украины*, не подлежат изъятию и используются только по целевому назначению (в случае их неиспользования в текущем году, они переходят на следующий финансовый год).

Эти средства *зачисляются на единый централизованный счет фонда* в учреждениях банков, определенных Кабинетом Министров Украины для обслуживания средств Государственного бюджета Украины, или специализированного банка, который обслуживает фонды по отдельным видам социального страхования

Решение о перечислении временно свободных средств, в том числе их резервирование на депозитных счетах принимает правление фонда. Порядок размещения временно свободных средств определяется Кабинетом Министров Украины, а условия, порядок обслуживания и сохранение этих средств определяются договором между банком и исполнительной дирекцией фонда при согласовании с правлением. Прибыль, полученная от временно свободных средств, в том числе резервных средств фонда на депозитных счетах, используется в порядке, определенном его правлением.

Направления использования средств Фонда социального страхования по временной потере трудоспособности

Из средств Фонда социального страхования по временной утрате трудоспособности осуществляется:

- выплата помощи по временной нетрудоспособности, беременности и родам, при рождении ребенка и по уходу за ним до достижения 3-летнего возраста ребенка;
- выплата помощи на погребение;
- частичное содержание санаториев-профилакториев, которые находятся в хозяйственном распоряжении страховщика;
- оплата расходов на внешкольное обслуживание детей и частичное содержание детских оздоровительных лагерей.

Помощь по временной нетрудоспособности выплачивают в таких случаях:

- при заболевании или травме, не связанной с несчастным случаем на производстве;
- при болезни ребенка до 14 лет и необходимости ухода за ним;
- при болезни члена семьи и необходимости ухода за ним;
- при уходе за ребенком в возрасте до трех лет или ребенком-инвалидом в возрасте до шестнадцати лет в случае болезни матери или другого лица, которое ухаживает за этим ребенком;
- при карантине, установленном органами санитарно-эпидемиологической службы;
- при санитарно-курортном лечении.

Помощь по временной потере трудоспособности вследствие заболевания или травмы выплачивают застрахованным лицам, начиная с шестого дня нетрудоспособности за весь период до установления трудоспособности или до установления медико-социальной экспертной комиссией инвалидности. Первые пять дней оплачивает предприятие по основному месту работы. Больничные выплачивают работнику в соответствии с графиком работы предприятия за рабочие дни, на которые приходится период заболевания. Период заболевания определяется в календарных днях.

Помощь выплачивают за счет фонда с первого дня за весь период нетрудоспособности:

- по уходу за больным ребенком – не более 14 календарных дней. Если ребенка необходимо положить в стационар вместе с застрахованным лицом, то помощь выплачивают за весь срок пребывания застрахованного лица в стационаре;
- по уходу за больным членом семьи – не более чем 3 календарных дня, в исключительных случаях – не более 7 календарных дней;
- в случае заболевания матери или другого лица, которое фактически осуществляло уход за ребенком до трех лет или ребенком-инвалидом в возрасте до 16 лет – без ограничения сроков выплат;

- в связи с карантином, который установила санитарно-эпидемиологическая служба – за время отсутствия на работе по этой причине;

- в связи с переводом застрахованного лица по медицинскому заключению на более легкую, нижеоплачиваемую работу – не более чем за два месяца;

- при осуществлении протезирования по медицинским показаниям в стационаре протезно-ортопедического предприятия – за весь период пребывания на протезно-ортопедическом предприятии с учетом времени на проезд до него и назад.

Если работник заболел или получил травму во время пребывания в очередном отпуске, то помощь предоставляют в общем порядке в соответствующих размерах. При этом по желанию работника отпуск может быть перенесен на более поздний срок, по согласованию с дирекцией предприятия, или продолжен на количество дней нетрудоспособности.

Помощь в связи с временной нетрудоспособностью не предоставляется:

- в случае получения застрахованным лицом травм или заболевания при совершении преступления;

- в случае преднамеренного нанесения вреда своему здоровью с целью уклонения от работы, других обязанностей или симуляции болезни;

- за время пребывания под арестом и за время проведения судебно-медицинской экспертизы;

- за время принудительного лечения, назначенного постановлением суда;

- в случае временной нетрудоспособности в связи с заболеванием или травмой, которая произошла вследствие алкогольного, наркотического, токсического опьянения или действия, связанного с таким опьянением;

- за период пребывания застрахованного лица в отпуске без сохранения заработной платы, творческом отпуске, дополнительном отпуске в связи с обучением;

- в случае нарушения лицом режима, установленного врачом.

Размер помощи зависит от средней заработной платы за последние шесть месяцев и страхового стажа работника.

Страховой стаж – это период, на протяжении которого лицо подлежит страхованию в связи с временной потерей трудоспособности и оплачивает (или за него оплачивают) страховые взносы в фонд. В страховой стаж включают также:

- время болезни;
- время пребывания в отпуске по беременности и родам;
- пребывание застрахованного лица в отпуске по уходу за ребенком до достижения 3-х летнего возраста.

Также при расчете страхового стажа учитывают общий трудовой стаж лица, который устанавливается в соответствии с записями в трудовой книжке. В случае отсутствия трудовой книжки для расчета общего трудового стажа могут использоваться данные справок, военного билета, выписки из приказов и ведомости про выдачу зарплаты, другие документы, которые содержат информацию о месте и времени работы, службы, обучении и т. д.

Определяют **страховой стаж** на день наступления нетрудоспособности, и помощь по временной потере трудоспособности выплачивается в таких размерах:

1) **100 %** средней заработной платы:

- застрахованным лицам, которые имеют страховой стаж более 8 лет;
- застрахованным лицам, отнесенным к 1 – 4 категориям лиц, которые пострадали вследствие Чернобыльской катастрофы;
- одному из родителей или лицу, которое заменяет их и ухаживает за больным ребенком в возрасте до 14 лет, потерпевшему от Чернобыльской катастрофы;
- ветеранам войны и лицам, на которых распространяется действие Закона Украины "О статусе ветеранов войны, гарантии их социальной защиты".

2) **80 %** средней заработной платы – застрахованным лицам, которые имеют страховой стаж от 5 до 8 лет.

3) **60 %** средней заработной платы – застрахованным лицам, которые имеют страховой стаж до 5 лет.

Для расчета средней заработной платы для выплаты помощи в связи с временной потерей трудоспособности берется зарплата за период 6 месяцев (с 1-го по 1-е число) по последнему месту работы перед наступлением страхового случая, на протяжении которого лицо уплачивало страховые взносы. Если застрахованное лицо работало меньше, чем 6 месяцев, то средняя заработная плата рассчитывается за фактически отработанное календарное время. В среднюю заработную плату включают основную и дополнительную заработную плату, компенсационные выплаты, премии.

Если перед наступлением страхового случая застрахованное лицо не имело заработка или если страховой случай наступил в первый день его работы, то среднюю заработную плату рассчитывают исходя из месячной тарифной ставки, установленной данному работнику на момент наступления страхового случая.

Помощь на погребение начисляют в случае смерти застрахованного лица, а также членов его семьи. Под членами семьи следует понимать лиц, которые находятся на обеспечении застрахованного лица: жена (муж), дети, братья, сестры, внуки, которые не достигли 18 лет или старше, если они стали инвалидами до 18 лет (братья, сестры, внуки при условии, что у них нет трудоспособных родителей), студенты и ученики училищ до 23 лет, отец, мать, дед, бабушка по прямой линии.

Если умерший родственник имел самостоятельные средства к существованию (заработную плату и т. д.), то помощь начисляют по основному месту работы умершего лица.

За счет фонда не предоставляют помощь на погребение пенсионеров, безработных и лиц, умерших в результате несчастного случая. Помощь в таких случаях выплачивается их средств Пенсионного фонда, Фонда занятости и Фонда страхования от несчастных случаев. Помощь выплачивается членам семьи, физическим и юридическим лицам, которые фактически осуществляли погребение. Основанием для выплаты является свидетельство о смерти, выданное органом регистрации актов гражданского состояния и справка с места проживания.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте общую характеристику Фонда социального страхования временной потери трудоспособности.
2. Перечислите источники формирования поступлений в Фонд социального страхования по временной потере трудоспособности.
3. Прокомментируйте направления использования средств фонда социального страхования по временной потере трудоспособности.
4. В чем заключается управление Фондом социального страхования по временной потере трудоспособности?

3.6. СТРАХОВАНИЕ НА СЛУЧАЙ БЕЗРАБОТИЦЫ

Сущность и формы безработицы

Довольно тщательно вопросы безработицы исследовал Карл Маркс в своем труде “Капитал” (вторая половина XIX века). Будучи одним из первых представителей экономических школ, он обращал внимание на социальные вопросы и полагал, что безработица возникает вследствие таких причин:

1. Производство развивается медленнее, чем растет численность способных к труду граждан, и часть населения страны оказывается как бы излишней.
2. Новые машины заменяют людей в производстве и те оказываются ненужными.
3. Меняется структура спроса и производства и поэтому последнее сокращается в традиционных, наиболее трудоемких отраслях.

Маркс допускал и другие причины безработицы, в частности, цикличность развития рыночного хозяйства, которая является его постоянным спутником. При этом Маркс считал, что хозяева предприятий даже сознательно поддерживают безработицу, потому что лишенные возможности трудиться люди образуют промышленную резервную армию, которой может располагать капитал и которая так же абсолютно принадлежит им, как если бы они вырастили ее за свой собственный счет.

Для капиталистов – хозяев предприятий – смысл существования "промышленной резервной армии", по мнению Маркса, состоит в том,

что это позволяет им легче перестраивать структуру производства при изменениях спроса на рынке. Если спрос требует расширения производства, то для привлечения работников не требуется повышать заработную плату – безработные будут готовы работать на любых условиях. И, наконец, угроза безработицы, по Марксу, удобна нанимателям в борьбе с требованиями профсоюзов.

Век, прошедший после смерти Маркса, внес много нового в понимание безработицы. Хотя некоторые из факторов были подмечены в "Капитале" верно, но сегодня экономическая наука усматривает корни безработицы, прежде всего, в структурных переменах.

Эти перемены в изменчивой экономике XX в. связаны с тем, что технический прогресс все время рождает новые товары, технологии и даже целые отрасли (так, на наших глазах родились мощные отрасли по производству персональных компьютеров, лазерных дисков и волоконной оптики). Это сильно меняет структуру спроса на рабочую силу, то есть то количество рабочих мест, которое доступно на рынке труда людям с определенной специальностью и уровнем квалификации. Из-за этого люди с ненужными более в прежнем количестве профессиями оказываются не у дел и пополняют ряды безработных.

По форме безработица бывает фрикционной, структурной, циклической, сезонной, добровольной, застойной, институциональной, вынужденной, скрытой.

Фрикционная безработица – это безработица, связанная с добровольной сменой работниками места работы и с периодами временного увольнения. то есть, с краткосрочными периодами, необходимыми для поисков новой работы, в связи с получением образования, выходом из декретного отпуска, переездом.

Существуют также и сезонные работы – сельскохозяйственные, торговые, курортные услуги, строительные, на которые часть работников принимается на сезон, т. е. на определенный период времени. В промежутках между периодами работ они оказываются временно уволенными. Этот вид безработицы по одним характеристикам соответствует циклической безработице, о которой будет говориться далее, а по другим – фрикционной, так как она носит добровольный характер.

Прогноз показателей сезонной безработицы можно определить с большой степенью точности, поскольку она повторяется из года в год, и, соответственно, есть возможность подготовиться к решению проблем, вызванных ею.

Еще одной разновидностью фрикционной безработицы является то положение, когда некоторые люди ищут работу впервые, что касается в большей степени молодых людей, окончивших учебные заведения.

Существование фрикционной безработицы следует считать неизбежным, естественным явлением. Это самая легкая форма безработицы, не требующая переобучения, затрат времени и денежных средств. Фрикционная безработица является даже желательной, так как она позволяет работникам улучшать условия труда и находить более высокую заработную плату. Вместе с тем, очевидно, что не каждая смена рабочего места оказывается, в конечном счете, удачной для работника, а, следовательно, и для всей экономики. Но это – неизбежные издержки. Итак, фрикционная безработица считается хотя и неизбежным, но все же приемлемым следствием здоровой экономики.

В Украине фрикционная безработица существовала всегда, даже тогда, когда право на труд гарантировалось законом, а нежелание работать влекло за собой уголовную ответственность. Но начало экономических реформ вызвало на украинском рынке труда серьезную угрозу возникновения застойно-структурной безработицы, одолеть которую будет очень непросто.

Фрикционная безработица незаметно переходит во вторую категорию, которая называется структурной.

Структурная безработица – это безработица, связанная с изменениями спроса на товары и в технологии производства.

Структурная безработица, складывающаяся в результате несоответствия, "несостыковки" структуры предложения и структуры спроса на рабочую силу, несомненно, является также неизбежной, но при этом более долговременной и сложной, чем фрикционная.

Постоянное наличие структурной безработицы определяется такими *факторами*:

- действием НТП, предопределяющим возникновение одних отраслей и профессий и отмирание других;
- диспропорцией в развитии отраслей и регионов страны;
- особенностями географического распределения рабочих мест;
- экономическими процессами на микроуровне, такими как банкротство одних фирм, сопровождающееся высвобождением кадров, и расширение других.

При структурной безработице рынку не обойтись без серьезной помощи со стороны государства. Требуется организация гибкой системы переобучения работников, проведение определенных мероприятий в рамках структурной политики государства (региональное размещение новых производств, создание условий для межрегиональной миграции рабочей силы и др.).

Разница между фрикционной и структурной безработицей весьма неопределенна. Существенное их различие состоит в том, что у «фрикционных» безработных есть навыки, которые они могут продать, а «структурные» безработные такими навыками не обладают и поэтому не могут сразу получить работу без переподготовки, дополнительного обучения, а то и перемены места жительства; фрикционная безработица носит более краткосрочный характер, а структурная безработица более долговременная и поэтому считается более серьезной.

Циклическая безработица – это безработица, порожденная общим экономическим спадом. Спад – это циклическое снижение деловой активности, в результате чего люди теряют рабочие места на тот период, пока вновь не возрастет спрос и не произойдет оживление деловой активности. Циклическая безработица – одно из следствий сокращения ВВП. Уменьшается совокупный спрос, уменьшаются объемы национального производства, сокращаются рабочие места и, как результат, растет безработица. "Лечение" проблемы циклической безработицы может быть проведено только путем оздоровления ситуации в экономике в целом. Необходимость преодоления спада, активизация предпринимательской активности – основание для ввода в действие рычагов экспансионистского варианта государственной политики стабилизации.

Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, тогда занятость сокращается, а безработица растет. По этой причине циклическую безработицу иногда называют безработицей, связанной с дефицитом спроса. В разгар "Великой депрессии" 1933 г. циклическая безработица достигла примерно 25 %.

Циклическая безработица, связанная с устойчивой тенденцией к спаду экономики, является главной формой безработицы в переходной экономике. Фактически такая стабильная безработица может быть названа скорее застойной, нежели циклической.

Итак, **застойная безработица** – это третья форма, наиболее характерная для экономики переходного общества. Застойная безработица как наиболее типичная форма безработицы переходной экономики усугубляется тем, что традиции прошлого во многом приводят к надеждам значительной части работников на возможность решения своих проблем в будущем за счет поддержки государства, но не за счет собственной активности.

Институциональная безработица возникает тогда, когда сама организация рынка труда является недостаточно эффективной. Допустим, неполная информация о вакантных рабочих местах, не способствует снижению уровня безработицы – он был бы ниже при налаженной работе системы информации. В этом же направлении действует завышенное пособие по безработице или заниженные налоги на доходы. В этом случае возрастает продолжительность безработицы, так как гасятся стимулы для энергичных поисков работы.

Скрытая безработица характерна для отечественной экономики. Суть ее в том, что в условиях неполного использования ресурсов предприятия, вызванного экономическим кризисом, компания не увольняет работников, а переводит их либо на сокращенный режим рабочего времени (неполная рабочая неделя или неполный рабочий день), либо отправляет их в вынужденные неоплаченные отпуска. Формально таких работников нельзя признать безработными, однако фактически они являются таковыми.

Определение уровня безработицы

До недавнего времени полная занятость приравнивалась к тотальной. Ее обеспечение понималось, прежде всего, как задача заставить работать всех и каждого, а не удовлетворить спрос на рабочие места. В новых экономических условиях нужна уже не просто занятость, а занятость эффективная. В отличие от командного распределения и перераспределения трудовых ресурсов, рынок труда регулирует личное право граждан на труд и повышает его экономический статус в обществе. Теперь каждый человек сам добровольно избирает форму занятости, вид деятельности и профессию. Никто не имеет права принуждать человека к труду административными способами. Полная занятость – это цель, к которой необходимо стремиться. Она достигается тогда, когда спрос на рабочую силу совпадает с ее предложением. Но это мимолетное явление, которое постоянно будет нарушаться из-за изменений потребностей общества, структуры производства.

Полная занятость не означает абсолютного отсутствия безработицы. Экономисты считают фрикционную и структурную безработицу совершенно неизбежной, следовательно, "полная занятость" определяется как занятость, составляющая менее 100 % рабочей силы. Точнее говоря, уровень безработицы при полной занятости равен сумме уровней фрикционной и структурной безработицы. Другими словами, уровень безработицы при полной занятости достигается в том случае, когда циклическая безработица равна нулю. Уровень безработицы при полной занятости называется также естественным уровнем безработицы. Реальный объем национального продукта, который связан с естественным уровнем безработицы, называется производственным потенциалом экономики. Это реальный объем продукции, который экономика в состоянии произвести при "полном использовании" ресурсов.

Естественный уровень безработицы представляет собой в какой-то степени положительное явление. Ведь "фрикционным" безработным нужно время, чтобы найти соответствующие вакантные места. "Структурным" безработным тоже нужно время, чтобы приобрести квалификацию или переехать в другое место, когда это необходимо для получения работы.

Понятие "естественный уровень безработицы" требует уточнения в *двух аспектах*. Во-первых, этот термин не означает, что экономика всегда функционирует при естественном уровне безработицы и тем самым реализует свой производственный потенциал. Уровень безработицы часто превышает естественный уровень. С другой стороны, в редких случаях в экономике может возникнуть такой уровень безработицы, который будет ниже естественного уровня. Например, во время второй мировой войны, когда естественный уровень был порядка 3 – 4 %, потребности военного производства привели к почти неограниченному спросу на рабочую силу. Обычным явлением стала сверхурочная работа, а также совместительство. Более того, правительство не разрешало увольняться работникам «важнейших» отраслей промышленности, искусственно сокращая фрикционную безработицу. Фактический уровень безработицы в течение всего периода с 1943 по 1945 г. составил менее 2 %, а в 1944 г. упал до 1,2 %. Экономика превышала свои производственные возможности, но оказывала существенное инфляционное давление на производство.

Во-вторых, естественный уровень безработицы сам по себе не обязательно является постоянным, он подвергается пересмотру вследствие институциональных изменений (изменений в законах и обычаях общества). Например, в 60-х годах многие считали, что этот неизбежный минимум фрикционной и структурной безработицы составляет 4 % рабочей силы. Другими словами, признавалось, что полная занятость достигнута в том случае, когда занято 96 % рабочей силы. Сама величина естественной нормы безработицы вызывает у экономистов определенные разногласия. Считается, что для разных периодов времени она может отличаться, причем можно наблюдать некоторый ее рост во времени. Для настоящего периода величина нормы естественной безработицы оценивается многими экономистами в 5 – 6,5 %. Для того количества экономически активного населения, которым располагает Украина, это соответствовало бы 1,2 – 1,6 млн безработных.

Почему сегодня естественный уровень безработицы выше, чем в 60-е годы? Во-первых, изменился демографический состав рабочей силы. В частности, женщины и молодые рабочие, доля безработных сре-

ди которых традиционно довольно высока, стали относительно более важным компонентом рабочей силы. Во-вторых, произошли институциональные изменения. Например, программа компенсаций по безработице была расширена как в отношении количества охватываемых ею работников, так и в отношении размеров пособий. Это важно потому, что компенсации по безработице, ослабляя ее влияние на экономику, позволяют безработным более спокойно искать работу и тем самым увеличивают фрикционную безработицу и общий уровень безработицы.

Показатель уровня безработицы используется для измерения масштабов безработицы и определяется как доля официально зарегистрированных безработных к численности занятых в производстве.

Теоретические модели безработицы

Анализ причин безработицы дают многие экономические школы. Одно из самых ранних их объяснений представлено в труде английского экономиста-священника Т. Мальтуса (конец XVIII века) “Опыт о законе народонаселения”. Мальтус заметил, что безработицу вызывают демографические причины, вследствие чего темпы роста народонаселения превышают темпы роста производства. Недостаток этой теории состоит в том, что она не может объяснить возникновение безработицы в высокоразвитых странах с низкой рождаемостью.

В экономической науке принято выделять *три основные концепции* объяснения безработицы:

- 1) классическая;
- 2) кейнсианская;
- 3) монетаристская.

Классическая теория занятости, с которой связывают имена Д. Рикардо, Дж. Милля, А. Маршалла и других экономистов XIX века, строится на убеждении в том, что рынок обладает достаточными способностями для эффективной координации всех процессов, происходящих в области занятости, в обеспечении полного использования ресурсов труда, которые имеются в обществе. По мнению классиков, причина безработицы в слишком высокой заработной плате, что порождает избыток предложения труда. Это результат определенных требований са-

мих наемных работников. Свободная игра рыночных сил – спроса, предложения, заработной платы – обеспечит необходимую координацию в сфере занятости. Если существует избыточное предложение труда, то снижение заработной платы должно уменьшить его, но, в то же время, поднять спрос на труд. Если же заработная плата в этой ситуации не снижается и этому препятствуют сами работники, их профсоюзы, то тем самым они "добровольно" соглашаются на существование какого-то количества безработных. Из мировоззрения Рикардо вытекает его оптимистический взгляд на бедствия рабочего класса; все это, по его мнению – мелочи, которые сами собой устроятся с полным осуществлением свободы труда и капитала.

Кейнсианская теория занятости сформировалась в основном в 30-х годах XX века. Она связывается с именем английского экономиста Дж. М. Кейнса, наиболее выдающегося исследователя в области макроэкономики. В 1936 г. в своей работе "Общая теория занятости, процента и денег" он предложил принципиально новое объяснение безработицы.

Классики не видели в безработице серьезной проблемы. Однако реально происходящие события все меньше соответствовали классическим постулатам. Массовый взрыв безработицы произошел в начале 30-х годов в период так называемой "Великой депрессии". В это время уровень безработицы в США достиг 25 %. Стало ясно, что одними классическими рецептами с проблемой не справиться. Кейнс соглашался с тем, что понижение заработной платы может привести к повышению занятости. Но одновременно он указывал на то, что, во-первых, на практике в силу известных обстоятельств трудно снизить заработную плату, а во-вторых, даже если удастся снизить заработную плату, то при этом произойдет снижение спроса на потребительские товары, что отрицательно повлияет на производство и занятость.

Кейнс отверг положение о способности рынка обеспечить полную занятость, пришел к заключению о неэффективности политики невмешательства государства. Дж. М. Кейнс писал: "Хроническая тенденция к неполной занятости, характерная для современного общества, имеет свои корни в недопотреблении...".

Недопотребление выражается в том, что по мере повышения доходов у потребителя у него в силу психологических факторов "склонность к сбережению" превышает "побуждение к инвестициям", что влечет спад производства и безработицу. Таким образом, кейнсианцы, показав неизбежность кризиса саморегулирующейся экономики, указывали на необходимость государственного экономического воздействия для достижения полной занятости.

Прежде всего, следует повысить эффективный спрос, снижая ссудный процент и увеличивая инвестиции. Неокейнсианцы вводят понятие "мультипликатор занятости", который рассматривается как прирост всей занятости по отношению к первичной занятости в отраслях, сильно взаимосвязанных друг с другом, в которые произведены инвестиции.

Согласно взглядам автора "Общей теории", "подлинная" инфляция возникает только тогда, когда экономика страны достигает уровня полной занятости, до этого момента рост денежной массы влияет не на уровень цен, а на объем производства. Небольшая ("ползучая") инфляция имеет, с точки зрения кейнсианцев, полезный эффект, сопутствуя росту производства и дохода.

В 60-х годах сторонники кейнсианского подхода использовали кривую Филлипса, для того чтобы держать в поле зрения безработицу и инфляцию и учитывать их негативное влияние в долгосрочном плане.

Монетаристская теория занятости созвучна идеям классической школы. Монетаризм – это направление экономической науки, бросившее в 60 – 70-х годах вызов кейнсианцам. Лидером этого течения считается американский экономист Милтон Фридмен. Монетаристы выдвинули теорию "естественной нормы безработицы", "новую микроэкономическую теорию безработицы". Эти теории связывают уровень безработицы с негибкостью рынков труда, с недостатком мобильности рабочей силы, с несовершенством информации, то есть с особенностями предложения самой рабочей силы. Во всех этих теориях безработица выступает как "добровольная" (а не вынужденная, как у Дж. М. Кейнса) и сохраняется на некотором "естественном" уровне постоянно. Причем чрезмерное разрастание социальных выплат со стороны государства ослабляет стимулы к трудоустройству, способствует увеличению "доб-

ровольной" безработицы. В этих условиях политика полной занятости, по мнению монетаристов, способна лишь стимулировать инфляцию и усиливать диспропорции на рынке труда.

Монетаристы пытаются возродить веру в сильный регулирующий потенциал рынка, в его возможности обеспечить высокую степень макроэкономической стабильности. На взгляд монетаристов, государство своей активностью в экономической сфере сковало рыночные силы, неоправданно ограничило конструктивные способности рынка. В частности, рынок труда потерял свою гибкость, он деформирован из-за чрезмерного вмешательства государства и профсоюзов. Слишком жесткая заработная плата создает большие проблемы в области занятости. Поэтому лекарством от безработицы может быть освобождение рынка от неоправданного вмешательства (в области заработной платы, цен и т. д.) и проведение тонкой государственной политики по повышению его гибкости (создание гибкой системы образования, массовое распространение информации, стимулирование межрегиональных переливов рабочей силы и т. д.).

Дискуссии между представителями различных направлений продолжаются. Больше внимание уделяется кейнсианству и монетаризму. Многие экономисты отмечают тот факт, что рецепты против безработицы, предложенные и кейнсианцами и монетаристами, являются в принципе вполне приемлемыми. В частности, разные типы безработицы требуют разных рецептов: ограничения заработной платы, увеличения совокупного спроса или повышения гибкости рынка труда.

Анализ состояния занятости в условиях рыночной экономики

Безработица – одна из наиболее болезненных проблем даже для самых развитых стран. Тому есть много причин. Прежде всего, рост безработицы сокращает спрос на товары на внутреннем рынке. Люди, не получающие зарплату, могут купить лишь самый минимум средств существования. Кроме того, безработица обостряет социальные проблемы общества и ведет к росту преступности. Потеря работы обостряет политическую ситуацию в стране из-за озлобления людей. Большое количе-

ство озлобленных людей – мина под демократическим устройством общества, недаром же приход фашистов к власти в Германии в 1933 г. был связан с огромной и застойной безработицей в стране.

По данным Международной организации труда (МОТ), число безработных за прошлый год достигло нового рекорда – 195,2 млн человек (это 6,3 % всего трудоспособного населения планеты). При этом наибольший разрыв в уровне занятости наблюдается среди мужчин и женщин. Если доля работающих женщин старше 15 лет составила 48,9 %, то уровень занятости мужчин – 74 %, констатируют эксперты МОТ. Самые неблагополучные регионы – Ближний Восток и северная Африка (12 %). В странах Восточной Европы и СНГ безработица составляет 9,3 %.

Наконец, рост числа рабочих мест не поспевает за приростом населения, вступающего в трудоспособный возраст. За последнее десятилетие число работающих в мире выросло лишь на 16,6 %. Почти половина занятых людей (1,37 млрд) зарабатывают менее \$2 в день.

Динамика и структура безработицы в Украине

В Украине на рубеже 90-х годов начались процессы формирования многоукладной экономики, создания новых организационных форм и новых механизмов управления. Труженики получили больше возможностей в выборе вида, сферы и формы деятельности, источников и видов доходов. Экономика в целом стала более открытой. Началась приватизация, то есть изменение формы собственности. Но и доньше по количеству занятых доминирует государственный сектор. Однако именно здесь происходит наибольшее сокращение занятых – на 6083 тыс. лиц на протяжении 1992 – 1996 гг. В альтернативных секторах экономики численность занятых растет, но не в той мере, в которой она сокращается в государственном. За этот же период численность занятых на коллективных и частных предприятиях увеличилась на 2203 тыс. лиц. Единственное объяснение этому – рост неофициальной занятости.

Наибольшее распространение частная собственность получает в сфере торговли, где сосредоточено 54 % рабочих. Весь комплекс отрас-

лей промышленности охватывает лишь 12 % работающих в частном секторе. Основная доля работающих в условиях частной собственности занимается посреднической деятельностью. Это оказывает своеобразное влияние на рынок труда. Наиболее защищенными на нем являются лица, связанные с коммерческой, посреднической деятельностью, тогда как традиционные рабочие места в государственной экономике становятся менее привлекательными.

В частных организациях регламентация трудовых режимов дополняется большей самостоятельностью и более широким пространством выявления инициативы. Такие организации имеют большие возможности для дифференциации и повышения заработной платы. Однако процесс украинской приватизации ведет и к негативным последствиям. В первую очередь, это распространение нелегальной деятельности. Теневой сектор в Украине составляет до 50 % ВВП. Наряду с обогащением одних прослоек населения, другие еще больше отлучаются от материальных ценностей. С приватизацией связано и увеличение безработицы. Оживление приватизационного процесса в 1996 году сопровождалось значительным ростом безработицы: с 0,4 % по состоянию на 1 декабря 1995 до 1,3 % на 1 января 1997 года.

Другой важный фактор – это спад производства и торможения структурной перестройки экономики. За 1990 – 1995 гг. производительность труда сократилась на 40 %. Это привело к обеднению товарных рынков, снижению уровня потребления и социального статуса населения.

Важным является также заострение противоречий между ценообразованием на товарных рынках и рынках труда, между товарными и денежными потоками кругооборота. На товарных рынках ценообразования происходила либерализация, а на рынке труда заработная плата регулировалась административными рычагами. Особенно тяжелыми для людей стали последствия задержек по выплате заработной платы, связанных, между прочим, с просчетами в денежной и инвестиционной политике. В 1996 году свыше 32 млн лиц, или 63 % всего населения, имели средний доход ниже границы малообеспеченности. Обратной реакцией со стороны населения стал поиск форм приспособления к новым условиям. Это расширение предложения своей рабочей силы за счет вторичной занято-

сти, участия в неформальной экономике, сельскохозяйственном труде на земельных участках и тому подобное.

За низким показателем официально регистрируемой безработицы не видна, например, скрытая безработица (вынужденный досрочный уход на пенсию, сохранение рабочего места без реальной отработки и т. д.), что вызывает необходимость подсчета макроэкономических издержек роста безработицы. Такая цена роста безработицы должна определяться в большей степени не ростом компенсационных выплат и финансированием программ занятости, а в форме потерь возможного, но не произведенного валового национального продукта (ВНП) вследствие незанятости части рабочей силы. Известный американский экономист Артур Оукен математически выразил соотношение между уровнем безработицы и отставанием объема ВНП. Закон Оукена показывает, что если фактический уровень превышает естественный уровень безработицы на один процент, то отставание объемов ВНП составляет 2,5 %. Например, попытки в 1953 – 1980 гг. уменьшить инфляцию путем роста безработицы создали для США потери в среднем от 6 до 18 % ВНП. При другом варианте экономической политики занятость населения могла бы увеличиться на 4,5 млн человек.

Международная организация труда (МОТ) провела исследование, показавшее, что уровень безработных в Украине значительно выше официально признанного. Директор МОТ Гай Стандинг, составлявший отчет по результатам данного исследования, заявил, что украинские источники "самым бесчеловечным образом" скрывают истинное положение вещей. Причиной такого расхождения является то, что людям не выгодно регистрироваться в качестве безработных (с уходом с номинальной работы человек лишается льгот), а предприятия стараются держать "мертвые души", чтобы сократить налоги.

Но в последнее время наблюдается приближение показателей безработицы, рассчитанных по методологии МОТ, к показателям, зарегистрированным рынком труда. Так, если в 1995 году соотношение показателей объемов зарегистрированной безработицы к зарегистрированным с помощью методологии МОТ составляло только 8,8 %, в 1996 г. –

17,6 %, 1997 г. – 27,3 %, 1998 г. – 34,1 %, 1999 г. – 43,5 %, то в 2002 г. – уже 45 %.

Заданием современного этапа в сфере регуляции занятости является переход к активной политике на рынке труда, который, к сожалению, не осуществляется сейчас. В его основу должна быть положена модель управления, центральными элементами которой являются основные регуляторы рыночной организации труда: заработная плата как цена услуг труда, конкуренция на рынке труда, трудовая мобильность, уровень безработицы. Именно по этим параметрам, с одной стороны, осуществляется саморегулирование на рынке труда, а с другой, происходит вмешательство государства, которое реализует координирующую, стимулирующую или ограничивающую роль в процессе управления.

Правовая база регулирования занятости

Формирующееся в условиях экономической свободы и конкуренции трудовое право Украины не может игнорировать опыт регулирования трудовых отношений других стран, прежде всего с стран развитой рыночной экономикой. Такое изучение крайне полезно, т. к. сущность взаимоотношений наемных работников и работодателей в принципе везде одинакова. Освоение этого опыта позволит избежать повторения тех ошибок, которые допускались ранее другими странами, и разработать специфические концепции защиты труда, пригодные в украинских условиях.

Скорее всего, для Украины наиболее приемлемой будет европейская модель трудового законодательства, отличающаяся гораздо большей степенью вмешательства государства в трудовые отношения, поскольку слабость частных предпринимательских структур в правовом плане не позволяет передать регулирование большинства вопросов, связанных с трудовыми отношениями, на уровень фирмы. Немаловажным является и психология самих работников, направляющих все свои требования по привычке государству, считая, что именно оно должно решать все вопросы регулирования трудовых отношений.

Как свидетельствует опыт практически всех капиталистических стран, высшим и наиболее эффективным организационным принципом рынка труда является сотрудничество между предпринимателями, профсоюзами и государством. Положения и условия договорных отношений закрепляются в трудовых и общих законодательных решениях, изменяемых и совершенствуемых по мере развития экономики и демократизации общества. Подобное сотрудничество является результатом сложившегося общественного сознания компромиссного типа, принимающего как наиболее целесообразную формулу поиска решения переговоры, нахождение взаимоприемлемых условий, учет интересов всех без исключения общественно-политических и экономических сил страны.

Трудовой договор, заключенный между работодателем и наемным работником, а также существующее законодательство выражают и защищают интересы обеих сторон, определяя оптимальные производственные условия трудовой деятельности, время, функции и интенсивность работы.

Профессиональный союз (сокращенно профсоюз) – массовая общественная организация, объединяющая на добровольных началах рабочих и служащих по профессиональному признаку. В посткоммунистический период монолитность профсоюзов, универсальность форм их организации и содержания деятельности исчезли. Однако до сих пор большинство профсоюзов являются частью системы менеджмента, выполняющей жизненно важные для работников социальные функции.

С помощью коллективных договоров профсоюзы проводят свою политику в отношении финансирования страховых фондов, размеров и длительности выплаты пособий по безработице и т. д., но редко выдвигают требования, которые могут подорвать положение предприятия, корпорации, отрасли, а в конечном итоге и трудящихся. Заключаемые между предприятиями и профсоюзами на одном из трех уровней – национальном, отраслевом или фирменном – сроком на 1 – 2 года коллективные договоры являются весьма эффективной формой производственно-трудовых отношений, обеспечивающих участие трудящихся в развитии экономики и предотвращающих, как правило, возникновение трудовых конфликтов и стачечной борьбы.

Коллективные договоры сегодня являются, прежде всего, результатом не столько противоборства интересов, сколько выявления и сглаживания различий между ними в контексте общей заинтересованности в процветании фирмы, корпораций, экономики в целом. И предприниматели, и профсоюзы в своих требованиях исходят из научного анализа ситуации, осуществляемого собственными независимыми исследовательскими центрами и организациями.

Весьма эффективны, как показывает опыт Австрии, Швеции, Норвегии, Дании и других стран, коллективные договоры, заключаемые на высшем национальном уровне между ассоциацией предпринимателей и руководством профсоюзов. Они действительны во всех отраслях и обязательны, при условии их принятия, для работников каждого учреждения и предприятия в течение всего срока их действия. Именно на национальном уровне коллективные договоры наиболее приемлемы и понятны, потому они могут быть всеми сторонами учтены и согласованы исходя из многосторонних общенациональных интересов – внешней и внутренней экономической политики, комплексного развития отраслей, в том числе и отдельных предприятий.

Наряду со всем комплексом условий труда и мер социальной защиты, зарплата, безусловно, является одним из ключевых пунктов коллективных договоров и одной из основных тем переговоров между профсоюзами и предпринимателями. Ее общее движение почти никогда не отстает от роста индекса цен на товары и услуги, часто его опережает и определяется спросом и предложением рабочей силы, ростом образования и квалификации. Но повышение зарплаты по этой причине не бывает непрерывным. Оно приостанавливается, в частности, на период действия коллективных договоров.

Однако в странах, где наемные работники не могут по-настоящему отстаивать свои интересы или где бушует экономический кризис, минимальная заработная плата может падать ниже прожиточного минимума. Это в полной мере характерно для Украины в настоящее время. Такая ситуация на рынке труда неизбежно ведет к росту недовольства наемных работников с требованием повышения оплаты труда, что может породить опасные политические последствия.

Государство совершает как прямое, так и не прямое влияние на рынок труда. На государственном уровне определяются минимально необходимые нормативы функционирования рынка труда, объем прав работодателей и работников сферы найма, границы компетенции местных органов управления рынком труда, обеспечивается унификация системы социального и трудового законодательства. Среди не прямых источников влияния на рынок государство использует налоговую кредитно-денежную системы, а также методы общеэкономического характера. Таким образом, государство играет решающую роль в формировании рынка труда.

Механизм государственного регулирования занятости является эффективным только тогда, когда он основывается на правовой базе, гарантируя обеспечение прав граждан на труд, регулирование и организацию занятости населения, компенсации при утрате работы.

В заключение следует отметить, что само по себе наличие должным образом подготовленного закона не способно заметно повлиять на общественное сознание. Хороший закон может просто не применяться и не действовать эффективно (в современных условиях массовые нарушения прав работников связаны часто не с отсутствием законодательных актов, а с простым неисполнением закона). Условия реального исполнения законов о труде, их действенности требуют особого рассмотрения, однако в целом необходимо отметить, что гарантированные государством права работников должны защищаться, прежде всего, путем обеспечения для гражданина доступа к подлинному правосудию без многомесячных и унижающих ожиданий.

Механизм регулирования равновесия на рынке труда

Развитый рынок труда предполагает выполнение ряда взаимосвязанных условий своего существования и функционирования:

- наличие большого количества независимых субъектов трудовой деятельности, которые вследствие трудовой мотивации в поведении на рынке труда обуславливают формирование спроса и предложения на рабочую силу;
- обеспечение условий экономической свободы и потенциальной мобильности субъектов рынка труда;

- установление минимальной заработной платы, которая должна обеспечивать уровень жизни выше прожиточного минимума в соответствии с образованием, квалификацией и качеством труда;
- одинаковый уровень экономической и юридической ответственности работника и работодателя;
- наличие развитой рыночной (конкурентной) среды в стране.

На практике рынок труда воспринимается как механизм выявления и согласования спроса и предложения на рабочую силу, то есть этот рынок имеет общие черты с другими составляющими общего рынка. В то же время рынок труда отличается от других рынков. Суть отличия в том, что для работника продажа рабочей силы, ее цена, служат, как правило, основным источником жизнедеятельности. Поэтому продажу рабочей силы нельзя отложить на длительное время, ожидая более благоприятного соотношения спроса-предложения.

К основным рычагам саморегулирования рынка труда относятся цена труда, соотношение платежеспособного спроса на него и его предложения и конкуренция. На рынке труда ценой труда является заработная плата. Она привлекает на рынок труда ту часть населения, которая не имеет других источников существования. Высокий уровень заработной платы увеличивает предложение труда во всех сегментах рынка труда. Повышение общего уровня реальной заработной платы повышает общий уровень жизни работоспособных наемных работников. Увеличиваются налоговые поступления от заработной платы, страховые взносы и отчисления в различные фонды, что расширяет возможности социальной защищенности населения. Опыт развитых стран показывает, что в значительной степени благосостояние их населения связано с высоким уровнем заработной платы на рынке труда.

Колебания цены труда в сторону ее снижения приводят к обратным результатам: ограничивается приток рабочей силы на рынок труда, уменьшается его предложение, снижаются налоговые поступления и т. д.

Уровень заработной платы может гарантироваться только государством, путем установления предельных правовых норм (тарифные

ставки, ставки оплаты труда, длительность рабочего времени, налогообложение и др.).

В процессе саморегулирования рынка труда не менее важна роль прибыли предпринимателя, который является покупателем на рынке труда. Вполне естественно его стремление извлечь из наемного труда максимальную выгоду при минимальных затратах. Эта выгода воплощается в размерах нормы прибыли, которая показывает размеры дохода по отношению к затратам предпринимателей. Предприниматель будет стремиться туда, где норма прибыли выше, и покидать сферы, где она ниже. Однако в любом случае, создавая новую или расширяя старую фирму, предприниматель вовлекает в рынок труда новых работников, увеличивая его масштабы. Вместе с тем, стремясь уменьшить затраты на наем рабочей силы, он модернизирует производство, совершенствует организацию труда, следовательно, с учетом повышенных требований усложняется система образования (т. е. потенциальный рынок труда).

Доход фирмы является экономической основой ее инвестиционной активности. По размерам дохода можно смело судить о степени успеха предпринимателя. Падение доходности фирмы (если не приняты экстренные меры) заканчивается ее банкротством и выбрасыванием персонала фирмы на улицу. Практика рыночной экономики дает немало тому примеров. Колебания нормы прибыли в зависимости от цикла деловой конъюнктуры то сжимают, то расширяют рынок труда, регулируя его количественно-качественный состав. Специалисты отмечают, что при благоприятной деловой конъюнктуре оживляется процесс капитальных вложений в народное хозяйство. При этом спрос на труд резко возрастает, повышается заработная плата, которая привлекает наемных работников в динамичные отрасли до тех пор, пока они не насыщаются рабочей силой.

Из этого следует, что регулирующей силой, повышающей или снижающей цену труда и определяющей динамику рынка труда, является прибыль предпринимателя. Именно поэтому она становится объектом конкуренции между предпринимателями. Это тот самый экономический механизм, который регулирует движение нормы прибыли, определяю-

щей цену труда. Последняя побуждает наемных работников переходить из одних фирм в другие, менять профессии и т. п.

Цена труда также колеблется в зависимости от спроса и предложения труда на рынке. Но здесь нужно учитывать и то, что спрос на труд предприниматель предъявляет тогда, когда наем работников дает ему прирост доходов после продажи произведенной продукции на рынке. Если данный прирост сокращается с насыщением рынка, то предприниматель ощущает это через снижение прироста прибыли и ослабление конкурентоспособности фирмы. Поэтому он должен сокращать производство и персонал.

Цена труда, норма прибыли, спрос и предложение труда, конкуренция – это те факторы саморегулирования рынка труда, которые формируют доход населения и распределяют общественное богатство. Крупнейшие экономисты Запада признают неравенство в распределении доходов и богатства. Причем под богатством они понимают имеющееся движимое и недвижимое имущество, деньги, ценные бумаги, а под доходом – общую сумму денег, заработанную или полученную другим путем в течение какого-либо периода. Западные экономисты используют так называемую кривую Лоренца для изучения распределения доходов между разными группами населения. Статистика разных стран показывает, что большая часть населения имеет минимальные доходы, а меньшая – очень высокие. Поэтому кривая Лоренца (если рассматривать ее с экономико-математической точки зрения) при продвижении от беднейших слоев населения к богатым получает все больший угловой коэффициент наклона касательной, т. е. поднимется все круче.

В этой связи сторонники рыночного саморегулирования (неоконсерватизма) считают недопустимым глубокое вмешательство государства в экономику. Помощь государства бедным глушит их трудовую активность, порождает социальное иждивенчество и замедляет экономический рост. Налоговый пресс на доходы предпринимателей ограничивает средства на внедрение новых технологий и новшеств, снижает прибыльность производства и способствует оттоку капитала в другие страны. Поэтому вполне естественно происходит углубление неравенства доходов, рост инфляции и безработицы, резервирование рабочих мест. Такая специфическая

ситуация свидетельствует о росте экономических противоречий и о необходимости усиления действия инструментов регулирования рынка труда.

Перспектива совершенствования политики в области занятости

Анализ ситуации в сфере занятости в Украине в предшествующие годы показывает, что способность складывающегося рынка труда к саморегулированию все еще незначительна, поэтому остается потребность в использовании элементов государственного регулирования.

С одной стороны, в Украине признается законной добровольная незанятость граждан. Она уже не может, как раньше, осуждаться обществом или служить основанием для привлечения человека к административной или уголовной ответственности. С другой стороны, незанятый человек, который ищет работу, входит в категорию населения, которая должна находиться в поле зрения государства, призванного обеспечить каждому гражданину его конституционное право на труд. Соответственно нужно решать проблему организации учета незанятого населения, необходимо из миллионов незанятых выделить тех, кто оказался в такой ситуации вынужденно.

Законодательство предусматривает обязанность вынужденно незанятого гражданина заявить об этом. Это один из новых принципов, определяющих правила поведения гражданина и государства на рынке труда: не государство выявляет неработающих, а незанятый гражданин сам обращается за помощью к государству, а именно в Государственную службу занятости.

Государственная служба занятости является структурой специальных государственных органов, призванных обеспечивать координацию, решение вопросов занятости населения, регулировать спрос и предложение на рабочую силу, содействовать неработающим гражданам в трудоустройстве, организации их профессиональной подготовки, оказании им социальной поддержки.

С целью обеспечения трудоустройства наиболее уязвимых слоев населения осуществляется предоставление дотаций работодателям из Фонда общеобязательного государственного социального страхования

на случай безработицы. Большинство безработных женщин, как правило, не обращается в центры занятости. Это связано со сложностями трудоустройства, с низкой заработной платой, не престижностью видов труда, которые им могут предложить в службе занятости.

Для поддержки безработных в начинании собственного дела государственная служба занятости предоставляет им одноразовую выплату помощи по безработице.

Достижение оптимально высокой, структурно-рациональной, экономически эффективной и социально-обоснованной занятости – неотъемлемая составная часть процесса восстановления украинской экономики. Стимулами этого процесса должны являться рыночные отношения и целенаправленные меры хозяйственной политики на всех уровнях. Если в развитых странах проблемы занятости могут зачастую решаться обособленно, без кардинальных изменений экономической стратегии, то в Украине для этого требуется коренное преобразование экономики. Это может быть реализовано лишь при финансовой стабилизации, возобновлении экономического роста, увеличении ресурсов для инвестиционной активности и решении социальных проблем. Необходимо эффективное взаимодействие работников, работодателей и государственных органов для согласования путей решения проблем занятости.

Проблемы занятости населения

Безработица населения является одним из существенных факторов, который влияет на социально-экономическое положение населения, в частности, определяет его бедность и масштабы трудовой миграции за границы Украины.

Суждения о социально-экономических последствиях безработицы неоднозначны и зависят преимущественно от того, о каком уровне безработицы идет речь. Некоторые исследователи, в основном неоклассического направления, отмечают, что умеренная безработица имеет ряд позитивных последствий: формируется мобильный резерв рабочей силы, который можно задействовать при расширении производства; сдерживаются требования профсоюзов в части повышения заработной платы,

а значит, снижается предполагаемый уровень инфляции; усиливается трудовая мотивация занятых, так как гарантии занятости и опасения потерять работу начинают выступать в качестве самостоятельного стимула к труду.

Вместе с тем, несомненны и негативные последствия безработицы, прежде всего циклической. Главный негативный экономический эффект – это недоиспользование экономического потенциала общества, когда реальный ВВП существенно меньше потенциального. Безработица приносит большие проблемы как самому человеку, оставшемуся без работы и стремящемуся ее получить, так и обществу, экономике в целом. Проблемы, связанные с оценкой уровня безработицы и определением уровня безработицы при полной занятости, не должны мешать пониманию важной истины: чрезмерная безработица влечет за собой большие издержки. Издержки безработицы – это то, во что она обходится, что является платой за нее. Плата может быть экономической, психологической, социальной.

Основной проблемой в занятости населения в Украине является отсутствие четко выраженной государственной политики при выборе направлений расходования собранных в фондах занятости средств.

Приоритетом в период экономического спада должна быть не высокотратная при малой отдаче активная политика (в тех формах, в которых она осуществляется сейчас), а эффективная пассивная политика на рынке труда, проводимая во всех цивилизованных странах с развитой рыночной экономикой. Это означает необходимость разработки принципиально иной системы страхования от безработицы.

Демографическая проблема в Украине

В Украине ускоряется старение нации, численность и удельный вес населения в возрасте моложе трудоспособного (основной источник пополнения трудовых ресурсов) сократился с 5,1 млн человек в 1993 году до 4,4 млн человек в 2005 году (с 10,2 до 8,4 %), такая тенденция остается донныне.

Этот процесс ведет к необратимым изменениям в профессиональном составе трудовых ресурсов: людям в зрелом возрасте труднее сменить квалификацию – словом, снижается мобильность трудовых ресурсов. Уже сегодня в ряде территорий Центральной и Западной Украины доля лиц пожилого возраста составляет больше 30 – 40 % и имеет тенденцию к росту.

Одной из глубинных причин роста безработицы становится усиливающаяся дифференциация населения по доходам. Элитные слои населения, в пользу которых перераспределяется сегодня национальный доход, не могут сформировать мощного спроса на предметы массового потребления отечественного производства, что способствует его стагнации и, как следствие, безработице.

Недостаточный уровень реформирования трудовой сферы приводит: к неэффективной занятости и концентрации рабочей силы на убыточных предприятиях; значительным масштабам недоиспользования

рабочего времени занятых, низкой эффективности труда и недостаточному уровню ее оплаты; снижению части работающих в высокотехнологических и наукоемких видах деятельности; отсутствию связи между трудовым вкладом и доходами работников и т. д.

Переход специалистов в сферу неформальной занятости, теневой экономики, миграция за границу

Миграционные потоки из Украины формируются за счет наиболее мобильной части экономически активного и неактивного населения, в составе которой находятся в основном мужчины в возрасте от 25 до 50 лет и женщины от 20 – 40 лет. В большинстве случаев, из-за ограниченной возможности получить высокооплачиваемую работу, указанные категории часто находятся в состоянии вынужденной неполной занятости, на низкооплачиваемых работах с постоянными задержками заработной платы.

Отечественная регистрация не охватывает масштабы легальной эмиграции, оценить реальные масштабы оттока населения почти невозможно. Например, по данным Госкомстата Украины, в Португалию выехало

(2002 – 2003 гг.) только 105 наших соотечественников. По оценкам отечественных экспертов, их там находится 140 тыс., а португальские средства массовой информации называют цифру в 200 тыс. работающих. В соседней с Португалией Испанией находится более 100 тыс. украинцев, а в Польше – более 300 тыс. наших граждан. Согласно неофициальным источникам, количество наших соотечественников на благодатной итальянской земле составляет от 300 тыс. до 1 млн человек. Десятки тысяч украинцев находятся на нелегальном положении у наших ближайших соседей – в Словакии, Чехии, Венгрии, Греции, Турции. Но самая большая диаспора трудовых эмигрантов из Украины пребывает в Российской Федерации. По оценкам экспертов, там работают от 2 до 3 млн наших соотечественников. В общем в украинских официальных и неофициальных источниках называется цифра от 2 до 7 млн человек. Согласно оценкам специалистов, количество наших рабочих за пределами Украины составляет почти 8 млн. Такое несоответствие не удивляет, так как большая часть (более 80 %) трудовых эмигрантов – это нелегалы.

Очевидно, что самые большие миграционные оттоки происходят из регионов Западной Украины – благодаря географическому положению и вследствие самого высокого уровня официальной и скрытой безработицы. Например, по неофициальным данным, за границей работают более 300 тыс. жителей г. Львова и области. Вследствие высокой вынужденной трудовой миграции на Львовщине почти 19 тыс. детей разного возраста остались без одного из родителей, а 4360 детей – без обоих родителей. Это так называемые социальные сироты – это относительно новое явление для украинского общества.

Ухудшение качественных характеристик рабочих мест, недостаточное введение в действие новых рабочих мест, особенно для квалифицированных кадров, что увеличивает объемы и уровень безработицы, снижает продуктивность труда и конкурентоспособность производства.

Несоответствие наблюдается между спросом и предложением рабочей силы, несмотря на признаки стабилизации производства и оживления инвестиционной активности; вместе с тем объемы инвестиций в сферу производства являются недостаточными для решения вопросов

обеспечения безработных современными рабочими местами; недостаточной является также государственная поддержка предпринимательства и малого бизнеса.

Имеют место недостатки процессов реформирования системы государственного профессионального обучения и образования, неадекватность масштабов, структуры и форм профессиональной подготовки кадров требованиям современного рынка труда в аспектах спроса на определенные профессии; недостаточная развитость системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации, слабая заинтересованность работодателя в повышении квалификации работников.

Сложная ситуация касается трудоустройства отдельных социально-демографических групп населения (молодежи, женщин, инвалидов, бывших военнослужащих и др.); имеются недостатки системы соблюдения норм трудового законодательства, которые касаются режима и охраны труда отдельных групп рабочих. Существующая дифференциация региональных рынков труда, существование депрессивных регионов с особенно напряженной ситуацией на рынке труда говорит о недостатках госрегулирования занятости и безработицы.

В Украине острая безработица отмечается в регионах с высоким естественным приростом населения. Здесь на рынок труда постоянно выходит большое количество молодежи, тогда как количество рабочих мест в условиях экономического кризиса не только не увеличивается, но и сокращается. Также она отмечается в депрессивных регионах, где преобладают наиболее кризисные отрасли (на данный момент таковыми являются легкая промышленность и военно-промышленный комплекс), отличающиеся наибольшим сокращением объемов производства по сравнению с концом 80-х годов.

Наибольший уровень безработицы за последние годы был зафиксирован в Тернопольской (6,9 %), Черновицкой (5,9 %), Херсонской (5,8 %) и Ровенской (5,8 %) областях, наименьший – в Киеве (0,4 %), Севастополе (0,8 %) и Одесской области (2,2 %).

Утрата трудовых способностей квалифицированных кадров происходит из-за закрытия, реструктуризации больших промышленных предприятий, их убыточности. Таким образом, украинская экономика, которая

базируется на низкой стоимости трудового потенциала, не стимулирует сам процесс накопления и качественного воссоздания рабочей силы.

Обзор основных тенденций безработицы в Украине дает возможность сделать вывод, что главным заданием политики занятости на современном этапе является не искусственное занижение ее зарегистрированного уровня, а разработка комплекса мероприятий для преодоления ее скрытых и открытых форм.

Методы борьбы с безработицей

Формирование рынка труда в Украине и его прогнозирование являются неотъемлемой частью становления рыночного механизма. Основными направлениями регулирования рынка труда должны стать: борьба против дальнейшего спада производства; недопущение массовой безработицы; принятие мер по повышению уровня жизни населения и другие меры.

При выборе путей формирования рынка труда надо исходить из необходимости изучения и анализа внутренних закономерностей, присущих развитию занятости и сохраняющихся в условиях рыночной экономики, поскольку многие факторы, влияющие на важнейшие параметры занятости, зависят непосредственно от человека (численность населения, его половозрастная структура, расселение населения в городской и сельской местностях и т. д.).

Одним из основных элементов формирования политики эффективной занятости является разработка *механизма*, регулирующего динамичное равновесие спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. В этой связи следует выделить два блока проблем:

1) оживление экономической ситуации и инвестиционной активности в стране; создание условий для динамичного движения капитала; разработка мер по развитию системы рабочих мест и увеличению потребности предприятий и организаций в рабочей силе;

2) совершенствование системы оплаты труда; расширение возможностей получения населением дополнительных доходов (дивиденды от ценных бумаг, проценты по вкладам и т. д.); развитие системы социаль-

ных пособий, дотаций и льгот, снижающих потребность в труде отдельных социально-демографических групп населения, особенно женщин, учащейся молодежи и пенсионеров.

В реализации первого направления большое значение приобретают методы воздействия на занятость населения в условиях структурных сдвигов в экономике и развития новых форм собственности.

Начавшемуся под влиянием рыночных реформ стихийному процессу реструктуризации производства важно придать управляемый характер. Другими словами, государство должно стимулировать создание и преобразование рабочих мест (естественно, на новых принципах инвестирования) в жизнеобеспечивающих производствах, а также в наиболее развитых в технологическом отношении отраслях экономики. Предстоит усилить роль собственных источников финансирования инвестиций предприятий, то есть стимулировать приток децентрализованных средств (предпринимателей, населения, западных инвесторов и т. д.).

Программы занятости, которые разработаны в украинской экономике, как правило, рассчитаны на проведение мероприятий, которые способствуют профориентации, трудоустройству и практически не предполагают профилактических мероприятий для предупреждения безработицы. Среди них можно выделить следующие:

- увеличение объемов и качества предоставляемых социальных услуг незанятым и безработным гражданам, зарегистрированным в государственной службе занятости;
- поддержка предпринимательской инициативы безработных, зарегистрированных в государственной службе занятости (выплата одноразово всей суммы помощи по безработице для основания собственного дела).

В условиях переходной экономики, спада производства и роста безработицы, особенного внимания требуют социально-экономические проблемы молодого поколения, связанные, прежде всего, с его трудовой деятельностью.

Заграничный опыт свидетельствует, что среди трудовых ресурсов стран Восточной Европы молодежь составляет менее 30 %, но безработных в возрасте до 25 лет там более 15 %. В Украине в структуре

безработных 15,3 % – нетрудоустроенная молодежь после окончания общеобразовательных и высших учебных заведений разных видов аккредитации. Среди экономически активной молодежи безработные составляют приблизительно 16 %. Эта часть молодежи не в состоянии достаточно адаптироваться к рыночным условиям и сейчас является значительной частью безработных.

Чтобы работодатель захотел принять на работу молодого специалиста, нужно разработать программу льгот частным предпринимателям – плательщикам единого налога. Это принесет пользу и государству (не надо будет платить помощь по безработице), и работодателю (он сможет, не вкладывая особо больших денег, подготовить работника для своего производства), и для работника (он сможет получить практические навыки работы).

Давая льготы предприятию, необходимо считаться и с интересами молодого специалиста. В частности, в трудовом договоре следует отметить (если оплата труда почасовая), что с увеличением продуктивности труда молодого специалиста должна увеличиваться и ставка его заработной платы. Если оплата труда – от выработки, то она будет осуществляться согласно тарифной ставке. Частный предприниматель не имеет права увольнять молодого специалиста на протяжении трех лет с момента принятия его на работу, кроме особых случаев.

Высшие учебные заведения (вузы) должно помогать в трудоустройстве своих выпускников. Нужно давать возможность студентам начать свою карьеру, находясь в вузе. Для этого вуз может размещать информацию о себе в интернете или обычной почтой рассылать предложения на прием заказов, разных проектов, проектов-расчетов и т. д. Кроме того, вузу нужно рекламировать своих выпускников: рассылать на адреса крупных предприятий и областных центров занятости сообщения о том, каких специалистов он планирует выпустить в этом году.

Средства массовой информации, молодежные организации должны психологически готовить молодежь к осознанию той роли, которую она может иметь в развитии своей страны, к изменению ее мысли, относительно распространенных среди молодежи форм деятельности, которые

являются временными (и поэтому неперспективными) в условиях функционирования специализированной рыночной среды.

Также должна проводиться активная борьба с безработицей в сельской местности. Для создания новых рабочих мест в инфраструктуре села необходимо сильное участие государства. Учитывая это, в селе должна проводиться государственная политика, направленная на укрепление хозяйств общественного сектора.

Безработными в селах, которые не находятся на учете в центре занятости, должны также заниматься местные органы самоуправления. К сожалению, в большинстве населенных пунктов отсутствует действующий центр, который бы занимался трудоустройством граждан. Эта проблема должна находиться в поле зрения сельских советов. Целесообразно включить проблемы занятости сельского населения в планы социально-экономического развития населенных пунктов и регионов.

Но можно ли вообще ликвидировать безработицу, то есть добиться 100%-ной занятости? В свое время эта задача была одним из главных политических лозунгов профсоюзов и социалистических партий. Однако на самом деле экономика, в которой одновременно заняты все 100 % трудоспособного населения, больше проигрывает, чем выигрывает.

Во-первых, добиться такого положения дел можно лишь с помощью внеэкономического принуждения по отношению к гражданам (например, в истории СССР был такой период, когда закон так же, как во времена крепостного права, просто запрещал менять работу по собственному желанию трудящегося). А ограничение экономической свободы подрывает саму основу нормального функционирования механизмов рынка и ведет к худшему использованию ресурсов страны и к замедлению темпов роста благосостояния ее граждан.

Во-вторых, в такой экономике резко замедляется перестройка структуры производства, обусловленная изменениями спроса и внедрением достижений науки и техники в производство.

Подводя итог, важно обратить внимание на главное: для того чтобы политика регулирования процессов занятости и безработицы была эффективной, необходимо достичь максимального согласований действий на всех уровнях, что обусловит улучшение состояния занятых граждан и безработных.

Улучшение качества финансового обеспечения рынка труда

В странах с развитой рыночной экономикой расходы фонда занятости в процентах к ВВП составляют более 5 % или почти в 15 раз больше, чем в нашей стране.

Дальнейшее **реформирование финансового обеспечения рынка труда** целесообразно совершать на таких концептуальных основах:

1. Установление экономически и социально обоснованных размеров отчислений в Фонд социального страхования на случай безработицы от субъектов хозяйствования и застрахованных лиц.
2. Оптимизация ставок отчислений в страховой фонд на случай безработицы работодателей и нанятых рабочих путем снижения давления на работодателей и установление одинаковых ставок отчислений работодателей и нанятых рабочих в страховой фонд.
3. Развитие наряду с системой общеобязательного государственного страхования на случай безработицы добровольного страхования на случай безработицы и постепенное замещение одного вида страхования другим.
4. Улучшение планирования и прогнозирования финансовых ресурсов рынка труда на основе разработки единых теоретико-методических принципов их движения снизу вверх, внедрение моделирования процессов на рынке труда.
5. Устранение затрат финансовых средств от качественного несоответствия между спросом и предложением рабочей силы в профессионально-квалификационном разрезе путем обеспечения максимально возможного их соответствия.
6. Максимальное исключение затрат финансовых ресурсов от неконкурентоспособности рабочей силы путем обеспечения соответствия между объемом профессиональной подготовки специалистов и потребностью региональных рынков труда в таких специалистах.
7. Обеспечение своевременной и качественной трудовой и профессиональной ориентации выпускников высших учебных заведений для устранения лишних затрат финансовых ресурсов на продолжительные поиски работы специалистами, которые получили профессии, но неконкурентоспособны на рынке труда.

8. Поиск нетрадиционных источников финансирования мероприятий политики занятости населения, в частности молодежных, общественных, спонсорских фондов, средств предприятия и других.

9. Систематическое повышение всех видов доходов граждан и оптимизация затрат на оплату труда как основного источника воссоздания рабочей силы и базы для формирования страхового фонда на случай безработицы.

По информации Госкомстата, только за последние годы эмигрировали за границу почти 90 тыс. граждан Украины с высшим образованием, 8 тысяч с незаконченным высшим и больше 122 тысяч со средним специальным образованием. Навсегда оставили Украину 600 докторов и почти тысяча кандидатов наук, треть из которых – перспективные молодые специалисты высшей квалификации возрастом до 40 лет.

Для нашего государства это обернулось ощутимыми потерями. По оценкам экспертов, они превышают 1 млрд дол. США в год. Только в США украинские ученые уже запатентовали сотни открытий, сделанных по результатам научных работ, проведенных в Украине. Понятно, что эти открытия для нашего государства потеряны навсегда. Специалисты согласны в том, что такая массовая «утечка» мозгов, если ее не остановить, несет реальную угрозу национальной безопасности нашей страны. В последние годы наметилась тенденция к снижению количества докторов и кандидатов наук, которые уезжают за границу. При этом расходы бюджета на науку являются очень настораживающими. Так, из общей суммы, выделенной Министерству образования и науки Украины, 97 % направлено на образование и только 3 % – непосредственно на науку. Выводы экспертов однозначны: при таких условиях финансирования ведение фундаментальных исследований отечественными учеными будет малопродуктивным. Не исключено, что взоры многих из них устремятся на богатые страны Европы и мира. Здесь следует вспомнить выводы парламентских слушаний о высшем образовании в стране, на которых было сказано, что на образование нужно выделить 10 % ВВП, а на науку – 1,7 % ВВП.

Именно поэтому первоочередным заданием новой власти в стране должна стать реализация взвешенной экономической политики, сориен-

тированной на уменьшение уровня бедности и безработицы, повышение части оплаты труда в структуре реальных доходов населения, обеспечение стабильного роста национальной экономики и постепенного приближения доходов граждан Украины к уровню тех стран, где сейчас работают наши трудовые эмигранты. Тогда наши соотечественники будут избавлены от необходимости поиска лучшей судьбы за границей.

Вместе с тем государственным органам власти необходимо как можно скорее создать соответствующую правовую базу с целью защиты прав наших граждан, работающих за границей. Специалисты склонны считать, что наступил подходящий момент для создания концептуальной миграционной политики. А пока что, по мнению экспертов и самих трудовых эмигрантов, необходимо создать профсоюз нового профиля, который должен заниматься защитой социальных и правовых интересов украинских рабочих. Первыми шагами нового профсоюза должны стать ее информативная активность по разъяснению действующих конвенций и международных соглашений, закрепляющих права и условия, на которых допускается использование рабочей силы иностранцев в стране пребывания. Эти шаги должны быть сделаны для того, чтобы все наши соотечественники, которые уезжают из Украины, были ознакомлены со своими правами за границей и имели возможность получить помощь общественных и государственных заведений.

Социальное страхование на случай безработицы в Украине

Общегосударственное социальное страхование от безработицы было внедрено в Украине в 2001 году отдельным законом.

Общегосударственное социальное страхование от безработицы – это система прав, обязанностей и гарантий, которая предусматривает материальное обеспечение на случай безработицы по независящим от застрахованных лиц обстоятельствам и предоставление социальных услуг за счет средств специализированного фонда.

Страхованию на случай безработицы *подлежат*:

- лица, которые работают на условиях трудового договора (контракта);

- лица, которые несут альтернативную (невоенную службу);
- лица, работающие неполный рабочий день.

Лица, которые *не подлежат* социальному страхованию на случай безработицы:

- работающие пенсионеры;
- иностранцы и лица без гражданства.

Виды обеспечения из фонда социального страхования

- Материальная помощь по безработице, в том числе одноразовая.
- Материальная помощь в период профессиональной подготовки, повышения квалификации.
- Материальная помощь безработному и лицам на его содержании.
- Помощь на захоронение в случае смерти безработного.

Виды социальных услуг:

- профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации;
- поиск работы и трудоустройство;
- информационные и консультационные услуги.

Служба занятости

При социальном страховом фонде на случай безработицы создана служба занятости, которая выполняет исполнительные функции и способствует реализации государственной социальной политики занятости и финансирования. **Функции государственной службы занятости:**

- анализ и прогноз спроса и предложения на рабочую силу (информация о состоянии рынка труда);
- предоставление консультаций по вопросам трудоустройства и регистрации безработных;
- поиск рабочих мест;
- организация профессиональной подготовки, переподготовки;
- предоставление денежной помощи;

- участие в реализации государственных и региональных программ занятости.

Виды помощи по безработице

На помощь по безработице имеют право застрахованные лица, которые на протяжении 12 месяцев, предшествующих безработице, работали на условиях полного и неполного рабочего дня (недели) не менее 26 календарных недель и уплачивали страховые взносы.

Право на помощь по безработице сохраняется в случае прерывания страхового стажа по уважительным причинам, которыми могут быть:

- обучение в профессионально-технических и высших учебных заведениях, ординатуре, аспирантуре, докторантуре дневной формы обучения;
- срочная военная служба;
- осуществление ухода безработным за нетрудоспособным лицом, инвалидом, который требует постоянного ухода.

Помощь по безработице выплачивается с 8-го дня после регистрации застрахованного лица в установленном порядке в государственной службе занятости. Общий срок выплаты помощи не может превышать 360 дней на протяжении 2-х лет. Для лиц предпенсионного возраста (за 2 года до наступления права на пенсию) длительность выплаты помощи по безработице не может превышать 720 календарных дней.

В случае перемены места жительства застрахованного лица помощь по безработице продолжается после его регистрации в установленном порядке по новому месту жительства. Помощь по безработице может выплачиваться *одноразово* для организации предпринимательской деятельности безработным.

Размер помощи по безработице

Помощь по безработице рассчитывается в процентном отношении к средней заработной плате (доходу) в зависимости от страхового стажа и длительности безработицы (таблицы 3.1 и 3.2). Вначале рассчитывается норма (табл. 3.1), а затем процент выплаты от нормы (табл. 3.2).

Таблица 3.1 – Размер установленных норм выплат в зависимости от страхового стажа

Страховой стаж	Норма выплат, процент (%) от средней заработной платы (дохода)
до 2 лет	50
от 2 до 6 лет	55
от 6 до 10 лет	60
свыше 10 лет	70

Таблицы 3.2 – Размер установленных норм выплат в зависимости от длительности безработицы

Период длительности безработицы	Норма выплат, процент (%) от средней заработной платы (дохода) – нормы по стажу
первые 90 календарных дней	100
на протяжении следующих 90 календарных дней	80
свыше 180 календарных дней	70

В среднюю заработную плату входят все выплаты, на которые начислялись взносы. Помощь не может быть выше средней заработной платы, которая сложилась в соответствующей отрасли экономики за предыдущий месяц, и меньше прожиточного минимума, установленного законом. Одноразовая помощь для организации предпринимательской деятельности равна расчетной сумме помощи за год.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность и формы безработицы?
2. Проведите анализ состояния занятости в условиях рыночной экономики.
3. Каковы перспективы совершенствования политики в области занятости?
4. В чем сущность страхования от безработицы в Украине? Кто имеет и не имеет право на данный вид страхования?
5. Какие виды помощи на случай безработицы предусмотрены в Украине?

6. Какие виды помощи по безработице вы знаете?
7. Объясните метод расчета помощи по безработице.

3.7. СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ

Страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний является самостоятельным видом общеобязательного государственного социального страхования, с помощью которого осуществляется социальная защита по охране жизни и здоровья граждан в процессе их трудовой деятельности.

Задачи страхования от несчастного случая

1. Проведение профилактических мероприятий, направленных на устранение вредных и опасных производственных факторов, предотвращение несчастных случаев на производстве, профессиональных заболеваний и других случаев угрозы здоровью застрахованных, вызванных условиями работы.
2. Восстановление здоровья и трудоспособности пострадавших на производстве от несчастных случаев и профессиональных заболеваний.
3. Возмещение материального и морального ущерба застрахованным и членам их семей.

Страхование от несчастного случая осуществляет Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (далее – Фонд социального страхования от несчастных случаев), который является некоммерческой самоуправляющей организацией. Управление фондом осуществляется на паритетной основе государством, представителями застрахованных лиц и работодателей. Представители государства назначаются Кабинетом Министров Украины, а представители застрахованных лиц и работодателей избираются объединениями профсоюзов и работодателей, которые имеют статус всеукраинских (от каждой стороны по 15 человек).

Рабочими органами исполнительной дирекции фонда выступают управления в Автономной Республике Крым, областях, городах Киеве и Севастополе, отделения в районах и городах областного значения, которые являются юридическими.

Деятельность фонда регулируется:

- основами законодательства об общеобязательном государственном социальном страховании (16/986Р);
- Кодексом законов о труде Украины (322-08);
- Законом Украины "Об охране труда" (2694-12);
- Законом Украины "Об общеобязательном государственном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, которые послужили причиной потери трудоспособности" (1105-14).

Источники поступлений в Фонд социального страхования от несчастных случаев

Фонд социального страхования от несчастных случаев проводит сбор и аккумуляцию страховых взносов, имеет автономную, независимую систему финансирования.

Финансирование фонда осуществляется за счет:

- 1) взносов работодателей:
 - для предприятий – с отнесением на валовые затраты производства;
 - для бюджетных учреждений и организаций – из ассигнований, выделенных на их содержание и обеспечение;
- 2) капитализированных платежей, которые поступают от случаев ликвидации страхователей;
- 3) прибыли, полученной от временно свободных средств фонда на депозитных счетах;
- 4) средств, полученных от взыскания согласно законодательству, штрафов и пени с предприятий, а также штрафов и пени с работников, виновных в нарушении требований нормативных актов по охране труда;
- 5) добровольных взносов и других поступлений, получение которых не противоречит законодательству.

Работники не несут никаких затрат на страхование от несчастных случаев. Все расходы несет работодатель, как начисления в общий фонд заработной платы исходя из страхового тарифа. Тарифы назначены Законом Украины "О страховых тарифах на общеобязательное государ-

ственное социальное страхование от несчастного случая на производстве и профессионального заболевания, которые причинили утрату трудоспособности" (табл. 3.3).

Таблица 3.3 – Страховые тарифы на общеобязательное государственное социальное страхование от несчастных случаев на производстве

Класс профессионального риска производства	Страховой тариф (в процентах к фактическим расходам по оплате труда работников)	Класс профессионального риска производства	Страховой тариф (в процентах к фактическим расходам по оплате труда работников)
1	2	1	2
1	0,86	25	1,43
2	0,87	26	1,49
1	2	1	2
3	0,88	27	1,55
4	0,89	28	1,61
5	0,90	29	1,68
6	0,92	30	1,70
7	0,93	31	-
8	0,95	32	1,75
9	0,96	33	1,76
10	0,98	34	1,87
11	1,00	35	1,88
12	1,02	36	1,96
13	1,03	37	1,97
14	1,05	38	2,06
15	1,10	39	2,07
16	1,14	40	2,09
17	1,16	41	2,10
18	1,23	42	2,13
19	1,26	43	2,15
20	1,27	44	2,20
21	1,28	45	2,21
22	1,29	46	2,29
23	1,36	47	2,34
24	1,40	48	2,36

Средства фонда включаются в состав Государственного бюджета, используются исключительно по их прямому назначению и зачисляются на единый централизованный счет Фонда социального страхования от несчастных случаев в учреждениях банков, определенных Кабинетом Министров Украины, специального банка, обслуживающего фонды социального страхования.

Размер страхового взноса зависит от класса профессионального риска производства, к которому отнесено предприятие, скидки на него (за низкие уровни травматизма, профессиональной заболеваемости, ненадлежащее состояние охраны труда) надбавки (за высокие уровни травматизма, профессиональной заболеваемости и ненадлежащее состояние охраны труда). Страховые тарифы, дифференцированные по группам областей экономики (видам работ) в зависимости от класса профессионального риска производства, устанавливаются законом.

Сумма страховых взносов страхователей в Фонд социального страхования от несчастных случаев *должна обеспечивать*:

- финансирование мероприятий, направленных на решение задач фонда;
- резервы средств фонда для обеспечения его стабильного функционирования;
- покрытие затрат фонда, связанных с осуществлением социального страхования от несчастных случаев.

Размеры страховых взносов страхователей вычисляются следующим образом:

- для работодателей – в процентах к суммам фактических затрат на оплату труда нанимаемых работников, включая затраты на оплату основной и дополнительной заработной платы и прочие поощрительные и компенсационные выплаты, в том числе в натуральной форме, которые определяются в соответствии с Законом Украины "Об оплате труда", подлежащие обложению подоходным налогом с граждан;
- для добровольно застрахованных лиц – в процентах к минимальной заработной плате.

Расчет размера страхового взноса для любого предприятия ведется Фондом социального страхования от несчастных случаев в соответствии

с порядком определения страховых тарифов для предприятий, учреждений и организаций на общеобязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, которое утверждается Кабинетом Министров Украины.

Страхователь осуществляет страховой взнос в Фонд социального страхования от несчастных случаев в порядке и в сроки, которые определяются страхователем. Остатки сумм от возможного превышения доходов над затратами фонда по итогам финансового года используются для корректирования (уменьшения) суммы взносов страхователей.

Если на страхователя на протяжении календарного года накладывался штраф за нарушение законодательства об охране труда, то он теряет право на скидку страхового тарифа. Суммы надбавок к страховым тарифам и штрафам уплачиваются страхователем из суммы прибыли и относятся на валовые затраты производства; для бюджетных учреждений и организаций – из средств на содержание страхователя.

Направления использования средств Фонда социального страхования от несчастных случаев

Социальные услуги и выплаты осуществляются Фондом социального страхования от несчастных случаев. При наступлении страхового случая Фонд социального страхования от несчастных случаев обязан в установленном законодательством порядке:

1) своевременно и в полном объеме возместить работнику ущерб, причиненный ему вследствие повреждения его здоровья, а в случае его смерти, возместить ущерб лицам, которые находились на его содержании. Для этого предусмотрены следующие виды социальных услуг и выплат:

а) помощь в связи с временной нетрудоспособностью, восстановлением трудоспособности, установлением инвалидности;

б) единовременное пособие в случае частичной либо полной потери трудоспособности, а также в случае смерти пострадавшего;

в) ежемесячная денежная сумма в случае частичной или полной потери трудоспособности, а также в случае смерти пострадавшего;

г) пенсия по инвалидности вследствие несчастного случая на производстве или профессионального заболевания;

д) пенсия в связи с потерей кормильца, который умер вследствие несчастного случая на производстве или профессионального заболевания;

е) денежная сумма за моральный ущерб при наличии факта причинения вреда пострадавшему;

ж) помощь ребенку согласно законодательству.

2) организовать похороны умершего, возместить стоимость связанных с этим ритуальных услуг в соответствии с местными условиями;

3) содействовать созданию условий для своевременного предоставления квалифицированной первой помощи потерпевшему в результате несчастного случая, скорой помощи при необходимости его госпитализации, ранней диагностики профессионального заболевания;

4) организовать целенаправленное и эффективное лечение пострадавшего в собственных специализированных лечебно-профилактических заведениях на долгосрочной основе, в других лечебно-профилактических заведениях с целью скорейшего восстановления здоровья застрахованного;

5) обеспечить потерпевшему вместе с соответствующими службами охраны здоровья по назначению врачей полный объем постоянно доступной, рационально организованной медицинской помощи;

6) применить все необходимые методы для поддержания, поднятия и восстановления трудоспособности потерпевшего;

7) обеспечить согласно медицинскому заключению домашний уход за потерпевшими, помощь в ведении домашнего хозяйства (компенсировать ему соответствующие затраты), содействовать в предоставлении потерпевшему, который проживает в общежитии, изолированного жилья;

8) согласно выводу лечебно-консультационной комиссии проводить обучение и переквалификацию потерпевшего в собственных учебных заведениях на договорных условиях, в других заведениях для переобучения инвалидов, если вследствие повреждения здоровья, нане-

сения морального ущерба потерпевший не может выполнять прежнюю работу; трудоустроить лиц со сниженной трудоспособностью;

9) организовать рабочие места для инвалидов самостоятельно, вместе с органами исполнительной власти и органами местного самоуправления, с другими заинтересованными субъектами предпринимательской деятельности; компенсировать при этом затраты производства, которые не покрываются средствами от сбыта выпущенной продукции, за счет фонда;

10) в случае крайней необходимости предоставлять инвалидам разовую денежную помощь, помощь в решении социально-бытовых вопросов по решению исполнительной дирекции фонда и ее региональных управлений – за счет фонда;

11) выплачивать вознаграждение инвалидам за их участие в общественной жизни.

Все виды перечисленных социальных услуг и выплат предоставляются застрахованным лицам, которые находятся на их содержании независимо от того, зарегистрировано предприятие, на котором произошел страховой случай, в Фонде социального страхования от несчастных случаев или нет.

Фонд социального страхования от несчастных случаев осуществляет также помощь, направленную на *избежание несчастных случаев*, ликвидацию угрозы здоровью работников, вызванной условиями труда, в том числе:

1) предоставляет страховальщикам необходимые консультации, способствует реализации эффективной системы управления охраной труда;

2) принимает участие:

- в разработке центральными органами исполнительной власти национальной и отраслевых программ улучшения состояния безопасности, условий труда и производственной среды и их реализации;
- учебе, повышении уровня знаний работников, которые решают вопросы охраны труда;

- организации разработки и выпуска средств индивидуальной защиты работников;

- осуществлении научных исследований в сфере охраны и медицины труда;

4) ведет пропаганду безопасных и безвредных условий труда, организует создание тематических кинофильмов, радио- и телепередач, выдает и распространяет нормативные акты, учебники, журналы, другую специальную литературу, плакаты, памятки, посвященные вопросам социального страхования от несчастного случая и охраны труда. С целью исполнения этих функций Фонд социального страхования от несчастного случая организует свое издательство с ограниченной полиграфической базой;

5) принимает участие в разработке законодательных и других нормативных актов об охране труда;

6) изучает и распространяет позитивный опыт создания безопасных и безвредных условий производства;

7) дает предприятиям на безвозвратной основе финансовую помощь, для разъяснения особо острых проблем охраны труда;

8) выполняет другие профилактические работы.

Все виды страховых выплат и социальных услуг застрахованным лицам, которые находятся на их содержании, а также все виды профилактических мероприятий, осуществляются Фондом социального страхования от несчастных случаев за счет средств этого фонда.

Фонд социального страхования от несчастных случаев обеспечивает финансирование мероприятий, предусмотренных национальной, отраслевыми, региональными программами улучшения состояния безопасности, условий труда и производственной среды, планами научных достижений в медицине и охране труда, изучения и повышения квалификации соответствующих специалистов по вопросам охраны труда, организации разработки и производства средств индивидуальной и коллективной защиты работников, разработки, издания, распространения нормативных актов, журналов, специальной литературы, а также других профилактических мероприятий в соответствии с заданиями страхования от несчастных случаев.

Порядок оформления несчастного случая или профессионального заболевания на производстве

Несчастный случай – это ограниченное во времени событие или неожиданное влияние на работника опасного производственного фактора или среды, которые сложились в процессе исполнения им трудовых обязательств, вследствие чего причинен вред здоровью или наступила смерть.

Лечебно-профилактическое учреждение, куда обратился потерпевший, обязано в течение суток направить *экстренное сообщение*:

- предприятию, где работает потерпевший;
- соответствующему органу исполнительной дирекции фонда;
- соответствующему учреждению санитарно-эпидемиологической службы – в случае выявления острого профессионального заболевания (отравления).

На предприятии должна быть создана комиссия по расследованию несчастного случая. В эту комиссию имеет право войти доверенное лицо потерпевшего. Если есть вероятность наступления инвалидности, то в комиссию необходимо включить также представителя исполнительной дирекции фонда.

Комиссия обязана *на протяжении трех дней*:

- обследовать место несчастного случая, опросить свидетелей, если возможно, получить показания пострадавшего;
- рассмотреть и оценить соответствие условий труда требованиям нормативных актов по охране труда;
- установить обстоятельства и причины, которые привели к наступлению несчастного случая, установить лиц, виновных в нарушениях нормативных актов по охране труда, принять меры по устранению нарушений;
- составить в двух экземплярах акт расследования несчастного случая по форме Н-5;
- составить акт по форме Н-1 или по форме ПТ в шести экземплярах и передать их на утверждение собственнику предприятия или уполномоченному им лицу (руководителю);

- в случае выявления острых профессиональных заболеваний (отравлений) составить также карту учета профессионального заболевания (отравления) по форме П-5.

Акты расследования несчастных случаев (первые экземпляры) хранятся на предприятии на протяжении 45 лет. В случае ликвидации предприятия они подлежат передаче его правопреемнику, а в случае его отсутствия или банкротства – в государственный архив.

В случае несогласия потерпевшего с решением расследования несчастного случая, он может обратиться в *Госнадзоринспекцию по охране труда* с жалобой на работодателя. В этом случае инспектор Госнадзоринспекции по охране труда вместе с представителем фонда и профсоюзной организацией проводят расследование несчастного случая и выдают обязательную для исполнения работодателем выписку о необходимости пересмотра акта по форме Н-1.

Для назначения страховых выплат по несчастному случаю на производстве потерпевшему работнику необходимо пройти обследование в МСЭК (медико-социальная экспертная комиссия), которая должна установить степень тяжести повреждения здоровья и утраты трудоспособности. При этом потерпевший имеет право на оплату 100 % средней заработной платы по больничному (независимо от стажа работы), первые 5 дней – за счет предприятия, далее – за счет фонда.

*При наступлении страхового случая (несчастного случая, подтвержденного расследованием и соответствующими документами) **Фонд социального страхования обязуется:***

1. Выплатить одноразовую помощь потерпевшему. Такую выплату производят в случае устойчивой утраты трудоспособности потерпевшим, установленной МСЭК. Ее размер определяют из расчета среднемесячного заработка за каждый процент утраты трудоспособности, но не выше 4-кратного размера граничной суммы заработной платы (дохода), с которой взимаются социальные взносы. То есть потерпевшему выплачивают столько средних зарплат единовременно, сколько процентов трудоспособности он утратил. Например, утрата трудоспособности составляет 10 %, средняя зарплата – 3500 гривен. Следовательно, единовременная выплата составит 35 тысяч гривен.

2. Выплачивать ежемесячную денежную компенсацию в размере части утраченного заработка потерпевшего в случае полной и частичной утраты трудоспособности. При расчете ежемесячных выплат также принимается в расчет среднемесячный заработок и процент утраты трудоспособности по данным МСЭК. Сумма ежемесячной выплаты не должна превышать среднемесячный заработок, который имел работник до утраты здоровья в связи с несчастным случаем. Причем, если потерпевшему назначена пенсия по инвалидности и ежемесячная выплата по одному и тому же случаю, их суммируют и следят, чтобы эта сумма не превышала прежнего среднемесячного заработка потерпевшего. Например, по данным, приведенным выше, (10 % потери здоровья и 3500 гривен – средний заработок), потерпевший будет получать ежемесячно $3500 * 10 \% / 100 \% = 350$ гривен.

3. Выплачивать пенсию по инвалидности.

4. Выплачивать помощь ребенку в случае получения травмы зародыша беременной женщиной на производстве.

5. Создавать условия для предоставления своевременной квалифицированной первой неотложной помощи.

6. Организовывать эффективное лечение потерпевшего.

7. Принимать все меры для поддержания и восстановления трудоспособности потерпевшего.

8. Проводить обучение и переквалификацию потерпевших.

9. Трудоустраивать лиц со сниженной трудоспособностью.

10. Предоставлять инвалидам материальную помощь и помощь в решении социально-бытовых проблем за счет фонда.

11. Оплачивать за потерпевшего взносы на медицинское и пенсионное страхование.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие основные задачи стоят перед Общеобязательным социальным страховым фондом помощи при несчастных случаях на производстве?

2. Как регулируется деятельность данного фонда?

3. Укажите источники поступления средств в данный фонд.
4. Что такое класс риска на производстве и какие тарифы страхового риска в Украине вы знаете?
5. Охарактеризуйте направления использования средств Фонда от несчастных случаев на производстве.
6. Каков порядок оформления факта несчастного случая на производстве?
7. Какие обязательства берет на себя фонд страхования при наступлении страхового случая?

3.8. НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Современный украинский страховой рынок

За годы независимости Украины в сфере страховых отношений произошли кардинальные изменения, в ходе которых сформировалась новая система страхования, создались новые для отечественной экономики страховые услуги, новые субъекты страховых отношений. Современный украинский страховой рынок в настоящий момент не может в полной мере удовлетворить ни самих страховщиков, ни потребителей их услуг – страхователей.

Проблемы, которые сложились на современном страховом рынке Украины, до конца не решены. Отсутствие достаточной законодательной базы, которая бы свидетельствовала о проведении государством активной структурной политики на рынке страховых услуг, сравнительно небольшой финансовый потенциал украинских страховщиков, низкий уровень платежеспособности страхователей, недостаточный налоговый стимул и низкая страховая культура населения стали актуальной проблемой современности, которая требует немедленного решения.

Для развития страхового дела необходимо внедрять новые механизмы регулирования страхового рынка, разрабатывать конкретные рычаги и методы влияния на рынок, подкрепляя все это дееспособной нормативно-правовой базой, которая будет стимулировать развитие страхового рынка Украины. Механизмы влияния на страховой рынок

со стороны государства должны учитывать национальные особенности украинского страхового рынка. Механическое использование в Украине модели функционирования страхового рынка других государств может не дать ожидаемого эффекта.

Обзор рынка медицинского страхования

Медицинское страхование до сих пор не стало востребованной услугой. Позитивные тенденции есть, но они незначительны по сравнению с потенциалом и реальными возможностями этого рынка. В последние годы отечественные страховые компании почти 90 % договоров медицинского страхования заключили с корпоративными клиентами.

Рядовой потребитель не заинтересован в приобретении страховки, что связано с отсутствием у большинства клиник современного оборудования для диагностики и лечения, сложностями с медицинскими препаратами и катастрофической нехваткой квалифицированных врачей. Услуги частных больниц, располагающих современной технологической и материальной базой, поэтому проще посетить участкового врача, положив в его карман определенную сумму денег, чем приобрести страховой полис.

На медицину в Украине выделяется около 3 % ВВП, небольшая часть покрывается добровольным медицинским страхованием и государственными фондами страхования, а остальное – это неофициальные платежи населения. Согласно опросу, за свой счет лечится 72,6 % населения Украины, 16,8 % занимаются самолечением и 4,7 % – имеют страховой полис.

Основные причины отказа от внедрения программ медицинского страхования на предприятиях те же, что и у физических лиц, – ограниченное финансирование, недоверие к страхованию в целом, несовершенное налоговое законодательство, а также низкий уровень корпоративного управления. Украинское законодательство не предусматривает налоговых льгот при медицинском страховании персонала, в отличие от страхования жизни, поэтому предприятия должны это делать за счет прибыли.

Страховые программы распределяются следующим образом: для крупных собственников и руководителей предоставляются программы VIP-уровня (обслуживание в коммерческих клиниках самого высокого уровня), для менеджеров среднего звена – программа "Эконом" (уровень клиник и покрытия лимитов ниже, например, по стоматологии и оздоровлению) а для всех остальных сотрудников – программы среднего уровня "Классическая" и "Стандарт", иногда базовые или неполные базовые комплексы.

Важными критериями выбора страховщика являются квалификация и уровень медицинской подготовки персонала, наличие у предприятия договоров с медицинскими учреждениями Украины. Почти все декларируют свой интерес к добровольному медицинскому страхованию (ДМС), однако эту услугу предоставляют не более 10 – 15 компаний с большими или меньшими различиями в своих пакетах. А тем временем профильный закон, который поспособствовал бы развитию ДМС, до сих пор не принят. Кроме того, до сих пор не реформирована система медицинского обеспечения.

Участники рынка стремятся усовершенствовать систему полной страховой защиты корпоративных интересов предприятий, которая по сути представляет собой оптимальный инструмент безубыточного управления компанией. Это даст страховым компаниям (СК) возможность снизить стоимость страховых услуг при значительном расширении покрытия, минимизировать убытки, вызванные приостановкой производства и ответственностью за экологический ущерб, построить эффективную медико-социальную защиту персонала.

Ответственность врачей за причинение вреда пациенту

В нашей стране страхование ответственности медицинских сотрудников на сегодняшний день является малораспространённым видом страхования. Это связано с тем, что медицина осталась, пожалуй, единственной сферой, где нормы нового гражданского законодательства всё ещё уступают место устаревшим отношениям между врачом и пациентом, когда больной находится в бесправном, зависимом от системы государственного здравоохранения положении.

Такая ситуация обусловлена известным консерватизмом здравоохранения, отсутствием достаточной правоприменительной практики, наличием большого числа специальных медико-юридических вопросов, для решения которых требуется опыт в области медицинского права, а также сложностью доказывания ответственности медицинских сотрудников и медицинских учреждений.

Еще в древние времена было отмечено два различных подхода в лечении пациента. Например, в Египте гонорар врача определялся весьма специфическим образом: больной оплачивал серебром вес своих волос после болезни. Если болезнь была длительной, то волосы отрастали больше. Таким образом, врач был экономически заинтересован в продолжительном лечении. В Древнем Китае, напротив, врачи, обслуживающие элиту, получали жалование до тех пор, пока пациенты были здоровы, то есть фактически оплачивалось собственно состояние здоровья. В этом случае врач был экономически заинтересован в здоровье пациента.

Согласно Гражданскому кодексу Украины, медицинский работник несет гражданскую ответственность не за врачебные ошибки, а именно за ущерб (материальный и моральный), причиненный пациенту вследствие врачебной ошибки. Гражданский Кодекс (ГК) предусматривает возмещение причиненного вреда в полном объеме, как за действительный ущерб, так и за утраченную выгоду.

Страхованием профессиональной ответственности медицинских работников в настоящее время практически не пользуются медицинские учреждения, находящиеся на бюджетном финансировании. Договоры такого вида страхования иногда заключают хозрасчетные медицинские учреждения, частнопрактикующие врачи или учреждения, находящиеся на бюджетном финансировании, но имеющие хозрасчетные подразделения. Бюджетные же медицинские учреждения (а их большинство) – не имеют источника средств для страховой защиты своего персонала.

Тенденции медицинского страхования

По данным опросов, проведенных в Украине, доля граждан, застрахованных в системе ДМС, среди взрослого населения (16 лет и старше) составила 4,5 – 4,7 %, нужно отметить, что эта цифра ежегодно растет. Для большей части застрахованных по ДМС страхователями

выступают работодатели. Доля индивидуальных клиентов, застрахованных по собственной инициативе, по оценкам большинства страховых компаний, пока незначительна. Очень часто работодатель, не имеющий возможности оплатить полную стоимость страхового полиса, в качестве дополнительного бонуса частично компенсирует стоимость полиса ДМС работника.

На рынке ДМС растет концентрация страховых платежей в руках крупнейших страховых компаний. Если за последние годы на долю десяти крупнейших страховщиков приходилось 63 % валовых страховых платежей по ДМС, то в течение последнего времени этот показатель вырос до 71,5 %. Основными клиентами по данному виду страхования остаются корпорации, для них это инструмент мотивации сотрудников. Учитывая запросы корпоративных клиентов, страховщикам приходится постоянно дополнять перечень услуг, включаемых в полис.

Темпы роста взносов по ДМС за последние годы несколько снизились по сравнению предыдущим периодом и составили около 9 % (против 16 % ранее). Далеко не все страховые компании могут качественно исполнить обязательства по полису ДМС; как правило, их подводит низкий уровень сервиса и обеспечения клиник. Некоторые страховщики, акционеры которых могут себе это позволить, создают собственные медицинские учреждения. Тем, кто не обладает такими возможностями, приходится совершенствовать существующие страховые программы по ДМС, так как понятие объема услуг в рамках этих программ за последние 2 – 3 года сильно изменилось.

Если раньше большой выбор лечебных учреждений, с которыми работает страховая компания, наличие сезонной вакцинации или широкого перечня стоматологических услуг говорили о большом объеме, то сегодня набор этих услуг уже считается минимальным. Под большим объемом сейчас подразумевается наличие дополнительных услуг, направленных на реальное улучшение здоровья работников компании, а не обслуживание в поликлинике.

Заметно вырос спрос на офисных врачей. Специалист аккумулирует статистику и может оценить, к каким заболеваниям предрасположен

коллектив, и даже спрогнозировать заболеваемость. На основании статистики, которая отображается в карте здоровья компании, опции программы ДМС адаптируются под специфические потребности клиента.

Самое большое число застрахованных по корпоративным программам ДМС работает в сфере финансов, в инвестиционных, юридических компаниях, а также в сегменте телекоммуникаций и IT. В большей степени страхованием персонала интересуются компании, работающие в отраслях с высокой конкуренцией на рынке труда, где ощущается нехватка квалифицированного персонала. Причем за ДМС обращаются не только крупные компании, но и средний и малый бизнес.

Анализ современного состояния медицинского страхования в Украине показывает, что концепция развития системы добровольного медицинского страхования в Украине требует для своей реализации существенного усовершенствования. Необходимым считается также проведение ряда мер организационного характера, в том числе принятие нормативно-правовых актов, что в конечном итоге обеспечило бы решение таких наиболее важных проблем:

1. Обеспечение конкурентной среды в случае принятия законодательных актов по вопросам обязательного социального медицинского страхования.

2. Создание условий для развития добровольного медицинского страхования в качестве эффективного дополнения к обязательному социальному медицинскому страхованию, существование которого обеспечивало бы покрытие затрат на предоставление качественной медицинской помощи в тех объемах, которые будут определены в программах обязательного социального медицинского страхования.

3. Законодательное урегулирование вопросов, касающихся повышения заинтересованности работодателей в сохранении здоровья своих работников, путем установления экономических стимулов относительно средств, которые будут направляться предприятиями на добровольное медицинское страхование, для того чтобы юридические лица могли включать в свои затраты уплату страховых платежей по договорам доб-

ровольного медицинского страхования своих работников и таким образом уменьшать базу налогообложения.

4. Повышение надежности страховых организаций, которые будут работать как в системе добровольного медицинского страхования, так и в системе обязательного медицинского страхования, путем установления требований к их лицензированию согласно четко установленным критериям.

5. Обеспечение поступления средств в систему добровольного медицинского страхования путем создания оптимальной системы ценообразования на медицинские услуги.

6. Обеспечение контроля за использованием единых стандартов всеми медицинскими учреждениями, которые работают в системе медицинского страхования, независимо от их ведомственной подчиненности и организационно-правовой формы.

Именно четкая и продуманная государственная политика относительно развития медицинского страхования, как составляющая общей социальной и экономической политики Украины, должна определять основные принципы, направления и формы экономического и административно-правового влияния в сфере социальной защиты населения с учетом государственных интересов и приоритетов, в том числе путем поддержки медицинского страхования в таких основных направлениях, как формирование нормативно-правовой базы, усовершенствование налоговой политики и государственного надзора, повышение финансовой надежности страховщиков, повышение страховой культуры населения, подготовка и переподготовка кадров.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте особенности современного украинского страхового рынка.
2. Дайте обзор рынка медицинского страхования в Украине.
3. Какова ответственность врачей за причинение вреда пациенту?
4. Каковы тенденции медицинского страхования в Украине?

4. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА

4.1. ОБЩАЯ ТЕОРИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Налоговая система является частью общей финансовой системы страны. В связи с этим она не имеет самостоятельного характера и полностью подчиняется общей финансовой политике данного государства. Налоговая система является одним из основных государственных финансовых регуляторов.

Как финансы, так и налогообложение имеют одинаковые субъекты и объекты.

Субъектами налогообложения являются:

- налогоплательщики (рабочие, служащие, крестьяне, предприниматели, т. е. непосредственные производители материальных и нематериальных благ – ВВП);
- государство в виде специальной системы государственных структур, которые призваны регулировать, контролировать и обеспечивать жизнедеятельность государства.

Объектами налогообложения являются:

- ВВП;
- *резервный объект* – Национальное богатство страны (земельные и водные фонды, леса, недра, стратегические предприятия, магистрали, трубопроводы и т. д.).

Финансовые и налоговые отношения являются *противоречивыми по своему характеру*, так как налогоплательщики хотят платить меньше, а государство желает получать больше. Единственный выход из данной ситуации – это поиск *баланса интересов*, когда собранных в виде налогов средств достаточно для покрытия государственных расходов, а налогоплательщики готовы платить налоги на данном уровне.

Французский ученый-экономист Лаффер изучал вопросы взаимосвязи уровня налогообложения и реальных поступлений в бюджет. Он доказал, что при любом уровне налогообложения определенная часть налогов укрывается от уплаты, и чем выше уровень налогообложения, тем большая часть налогов будет укрываться от уплаты. То есть суще-

ствуется следующая обратная зависимость (Лаффер доказал это математически): повышение ставок налогов приводит не к увеличению, а к уменьшению поступлений в бюджет. Поэтому в современном мире сложилась тенденция – эффективным является не повышение налоговых ставок, а *расширение налоговой базы* за счет введения новых налогов и сборов, что лучше воспринимается налогоплательщиками.

Излишнее завышение налоговых ставок приводит к таким последствиям:

- замедление экономического воспроизводства (налогоплательщикам после уплаты налогов не хватает средств на развитие бизнеса);
- развитие теневого сектора экономики.

Налоговая политика – это система отношений, которые сложились между плательщиками налогов и государством, а также их стратегия в разных условиях хозяйствования и в разных экономических системах.

В зависимости от организационной структуры управления государством разделяют *налоговую политику на макроэкономическом уровне*, т. е. государственную налоговую политику, и *налоговую политику на микроэкономическом уровне*, т. е. налоговую политику субъекта налогообложения на уровне предприятия (юридические и физические лица). Каждый уровень имеет свои специфические особенности, задачи, цели и методы их достижения.

На макроуровне налоговую политику можно разделить на несколько **видов по разным признакам**:

1. *По последовательности централизации*:

❖ *административная система налогообложения* (бывший СССР, Китай, Венесуэла, Северная Корея, Куба), когда ВВП вначале попадает в бюджет, а затем в виде фиксированных зарплат определенные суммы выдаются непосредственным его производителям (рабочим, служащим, крестьянам). Такая система является непрозрачной, производители не имеют стимулов для эффективного труда;

❖ *рыночная система налогообложения*, когда вначале ВВП получают непосредственные его производители, а затем в виде заранее определенных налогов и сборов определенная доля уплачивается госу-

дарству. Такая система является единственно эффективной на данный момент и наиболее распространенной во всем мире.

2. По уровню централизации:

❖ *американская модель* – развилась в странах Нового Света (США, Канада, Австралия, ЮАР, Таиланд, Тайвань, Гонконг – часть Китая, Новая Зеландия и т. д.). Это государства, которые заселены эмигрантами. Исторически сложилось, что для привлечения капитала на развитие территорий налогов не было или они были крайне малы, что и привлекло многих европейцев на новые необжитые на тот момент земли. На данный момент уровень централизации в этих странах составляет в среднем 10 – 25 % от общего уровня доходов. Уровень дотационной социальной поддержки не очень высок. Такая система считается жесткой, но одновременно прогрессивной, поскольку принудительно стимулирует к труду;

❖ *европейская модель* – это старая классическая модель, которая складывалась постепенно на протяжении столетий в старой Европе. Уровень налогообложения средний (30 – 50 %). Довольно высокий уровень дотационной социальной системы, медицины и образования. Хорошо развита инфраструктура в виду камерности европейских государств;

❖ *скандинавская система* – уровень налогообложения самый высокий 50 – 70 %, но при этом очень высокий уровень дотационной социальной помощи (помощь молодым семьям, на детей, по инвалидности, очень высокие пенсии из нескольких источников – государственного и негосударственного фондов и т. д.). Бедного слоя населения фактически не существует, поскольку хорошо работает социальная и распределительная функция налогообложения – богатые, уплачивая высокие налоги, обеспечивают малоимущих, и таким образом уровень жизни усредняется. Несмотря на высокие налоги, уровень миграции в этих странах самый низкий, т. е. местное население довольно своим уровнем жизни, эффективной и честной работой государственных исполнительных органов и распределительной системой.

Основная цель государственной налоговой политики – состоит в организации наполнения доходной части бюджета государства

из разных источников для покрытия расходов, связанных с выполнением государством своих функций.

Функции налоговой политики

При разработке налоговой политики на макроэкономическом уровне необходимо учитывать **функции, которые выполняют налоги:**

1. **Фискальная** является главной функцией. Основное требование при выполнении фискальной функции – полнота сбора налогов в соответствии со сроками и действующим законодательством.

Эффективность этой функции зависит от гибкости налоговой политики в зависимости от конкретной ситуации и состояния развития экономики государства. Например, в целях развития какого-либо направления деятельности (сельское хозяйство, отечественное производство ряда товаров и др.) государство может предоставить налоговый кредит (рассрочка по уплате налогов) или установить другие льготные ставки налогов. В будущем при развитии этих отсталых на данный момент отраслей эти меры государственной политики позволят получить экономический эффект и увеличить поступление налогов в бюджет.

2. **Распределительная (или регулирующая)** – ее сущность состоит в установлении справедливости при взимании налогов. То есть необходимо рассматривать плательщиков налогов с учетом условий их деятельности. Это касается как физических и юридических лиц, так и регионов в целом. В налоговой политике необходимо учитывать структуру производства и распределения инвестиций по регионам. Например, большие налоги должны платить те регионы, где выпускается высокоприбыльная продукция (ликероводочные, табачные и другие изделия), а меньшие – регионы, где производят, в основном, сельскохозяйственную продукцию, товары первой необходимости и т. д.

В регионах с развитым промышленным производством население получает большие доходы, следовательно, возрастает уровень потребления. Это приводит к росту торговли, масштабов реализации товаров и соответственно к росту уплаты налогов с цены изделия (НДС, акцизный сбор, таможенная пошлина).

Таким образом, благодаря налогам, государство получает возможность регулировать различные аспекты социально-экономической жизни на макро- и микроуровне и влиять на экономическое поведение конкретного плательщика налогов. Манипулируя пропорциями и режимами налогообложения государство может соответственно менять направления деятельности хозяйствующих субъектов. Здесь также необходима определенная гибкость и предусмотрительность со стороны государства.

3. **Социальная функция** состоит в том, что государство должно строго контролировать и регулировать структуру налогов и обязательных платежей как в той части, которая идет в государственный бюджет, так и в той, что остается в местном бюджете. Для регулирования этой структуры необходимо четкое определение общих государственных затрат и их планирование. По своей сути налоги являются "ценой" налогоплательщиков, которую они уплачивают за получаемые от государства социальные блага, и эта «цена» должна быть адекватной.

Также государство должно учитывать особенности развития экономики регионов. Например, для освоения новых территорий и привлечения инвестиций государство может образовывать свободные экономические зоны, где действуют благоприятные налоговые условия для развития предпринимательства.

Основные принципы организации налоговой политики

Впервые принципы налогообложения были сформулированы шотландским экономистом *Адамом Смитом в третьем томе его работы "Исследование о природе и причинах богатства народов"*. Этими принципами явились:

- 1) *справедливость* – все подданные государства должны принимать участие в поддержании своего государства;
- 2) *обозначенность* – сумма налога и сроки уплаты должны быть четко и заранее оговорены (не по желанию);
- 3) *удобство* – время и способ сбора налогов должны быть максимально удобными для налогоплательщика;

4) *экономия* – способ сбора налогов должен быть таким, чтобы в казну поступало как можно больше из собранных средств, т. е. должны быть сокращены затраты на организацию сборов и воровство.

Эти принципы называют «*чистой теорией*». Наука о налогах с тех пор непрерывно развивалась, но и до сих пор при построении налоговых систем все государства придерживаются этих принципов.

Немецкий ученый *Вагнер* дополнил и развил принципы налогообложения Адама Смита. Вагнер теоретически построил систему налогообложения, которая учитывала интересы и плательщика, и государства (но с приоритетом последнего). Вагнер считал, что налоги, как главный источник пополнения государственного бюджета, должны давать достаточно средств для покрытия государственных расходов. Его система предполагает ряд правил, которые систематизируются в 4 группы (этот свод правил иногда называют "*золотыми правилами налогообложения*"):

Первая группа – финансовые принципы организации налогообложения:

- достаточность;
- эластичность.

Вторая группа – народнохозяйственные принципы, т. е. правильный выбор источника налогообложения. Эта группа предполагает разработку выбор правильной комбинации налогов и объединение их в систему, которая бы учитывала все последствия, как для налогоплательщика, так и для государства, и была бы наиболее эффективной.

Третья группа – этические принципы (или принципы справедливости):

- общеобязательность налогообложения;
- равномерность.

Четвертая группа – административно-технические правила (или принципы налогового управления):

- удобство уплаты налога;
- минимизация затрат на сборы.

Вывод: многие принципы современного налогообложения были заложены в прошлые века, но до сих пор не утратили своей актуальности и являются основополагающими теориями налогообложения, а их создатели считаются классиками в области финансов и налогообложения.

Исходя из общей финансовой политики, ее целей и задач определяют **главные современные принципы организации налоговой политики:**

1. *Обеспечение реализации главных направлений государственной финансовой политики.* То есть государственная налоговая политика должна иметь то же направление, что и финансовая.

2. *Стабильность нормативно-правового обеспечения,* т. е. уменьшения дополнений и изменений в законодательстве. Различные государственные постановления, акты и приказы не должны вступать в противоречие с основными законами и указами президента (в Украине этот принцип плохо реализуется в связи с затянувшейся и плохо контролируемой налоговой реформой).

3. *Экономическая заинтересованность.* То есть в уплате налогов должно быть заинтересовано не только государство, но и плательщики налогов. С помощью регулирования налоговой системы и целевого использования общей массы налоговых отчислений государство должно заботиться о социальной стороне жизни населения и об общем повышении его благосостояния.

4. *Социальная справедливость.* То есть ставки налогов и других обязательных платежей должны быть одинаковы для всех плательщиков данного вида налогов в данном регионе.

5. *Равнонаправленное налоговое давление,* т. е. обдуманное установление налоговых льгот или увеличение налогов.

6. *Принцип выгоды* как для государства, так и для плательщика налогов. Сущность этого принципа состоит в том, что плательщик налога должен получить от государства такую часть социальных благ и услуг, которая бы удовлетворила его представление об их стоимости. Под общим благом следует понимать те выгоды, которые финансируются из государственного бюджета. То есть налоги можно рассматривать как "цену" за услуги государства. В свою очередь, основная доля финансирования

государственного бюджета должна осуществляться за счет тех плательщиков, которые платят большие налоги (т. е. имеют большой доход, имущество, осуществляют большее количество покупок).

7. *Гибкость*. То есть государственная налоговая политики должна постоянно приспосабливаться к действующей экономической системе и ситуации, отражать изменения, происходящие в стране. Но это в некоторой степени противоречит принципу стабильности нормативно-правовой базы. Поэтому главным при осуществлении этого принципа является оптимальность при проведении любых изменений и дополнений в законодательстве. Плательщик налога должен быть уверен, что деятельность, которую он начинает и которая по его подсчетам будет эффективной, не станет для него убыточной впоследствии.

Характер налоговой политики

По своему характеру налоговая политика может быть *дискреционной и антидискреционной*. Такое разделение зависит от цикличности развития экономики, стадий экономического развития общества. Основой такого разделения служат научная теория "эффективного спроса" Дж. Кейнса и теория "экономии предложения" А. Лаффера.

Дискреционная государственная налоговая политика характерна для периода, когда экономика государства находится в состоянии спада, т. е. когда в государстве снижается спрос на товары, соответственно растет перепроизводство и, в конечном итоге, снижается уровень производства. В этом случае государство уменьшает ставки налогов и предоставляет налоговые льготы физическим лицам с целью увеличения доходов граждан. При увеличении доходов растет и потребительский спрос. Экономическое положение выравнивается.

В целом все доходы населения делят на *три части*:

- 1) товарные расходы (или покупательские фонды населения);
- 2) обязательные платежи;
- 3) сбережения.

В зависимости от изменений второй и третьей частей происходит увеличение или уменьшение первой части доходов.

Вторая часть – обязательные платежи – зависит от ценовой политики государства, общей экономической и финансовой стратегии государства, а также от состояния рынка услуг.

Третья часть – сбережения – зависит от уровня развития и конъюнктуры рынка инвестиций и от личных особенностей и предпочтений человека. Сбережения делаются в тех формах, которые устраивают человека. Для экономики в целом опасным явлением является удерживание большого объема наличных средств в виде сбережений за пределами банковских учреждений, поскольку эти средства выпадают из национального денежного оборота. Однако такая ситуация возможна только в условиях глубокого товарного дефицита. Это приводит к увеличению темпа инфляции. В таком случае государство может увеличить налоги с доходов физических лиц и таким образом уменьшить свободную денежную массу населения.

С помощью разумной налоговой политики государство может регулировать взаимоотношения товаропроизводителей и потребителей – физических лиц с определенным уровнем дохода – во избежание перепроизводства или накопления значительных средств в руках населения. В любом случае дискреционная налоговая политика имеет фискальный характер.

Антидискреционная налоговая политика является более мягкой в отношении государственного влияния. Она связана с теоретической концепцией о том, что налоговая политика имеет способность саморегулироваться при изменении экономического цикла. Так, при увеличении производства товаров и валового национального продукта автоматически увеличивается размер налоговых платежей в бюджет. Наибольший эффект достигается тогда, когда общая государственная налоговая политика имеет прогрессивное направление, т. е. когда налоги изменяются при изменении налоговой базы объекта налогообложения.

Однако следует отметить, что антидискреционная налоговая политика носит временный характер и не может продолжаться длительное время, иначе это может привести к негативным последствиям, характерным для конкретного цикла развития экономики государства.

Основные понятия в сфере налогообложения

Налоговая система – это совокупность всех налогов и сборов, установленных на территории данного государства.

Налоги – одно из основных понятий в финансах и экономике в целом – это обязательные платежи физических и юридических лиц в государственный бюджет в бесспорном порядке (налог на прибыль, налог с доходов физических лиц, НДС и др.)

Основные функции налогов такие же, как и функции налоговой политики: фискальная, распределительная и социальная.

Сбор – это платеж, который собирается в государственные целевые фонды и в местные бюджеты (пенсионный сбор, рыночный сбор, курортный сбор и др.).

Плата – это сумма средств, которая возвращается государству за временное или постоянное пользование ресурсами (плата за воду, рентная плата).

Ставка налогообложения – это размер налога на единицу налогообложения.

Объект налогообложения – экономическая категория, которая облагается налогом. Основные объекты налогообложения – это доход и прибыль. Кроме того, объектами налогообложения являются добавленная стоимость, таможенная стоимость, земля, транспортные средства, природные ресурсы.

Классификация налогов

Классификация налогов дает возможность более полно показать сущность и функции налогов, их роль в налоговой и общей финансовой политике государства, направление и характер их влияния на социально-экономическую сферу жизни общества.

Налоги принято классифицировать по разным признакам и в литературе можно встретить множество классификаторов налогов, более или менее расширенных. Мы рассмотрим налоги по двум основным признакам:

1) В зависимости от уровня государственных структур, устанавливающих налоги:

❖ *общегосударственные* – ставки общегосударственных налогов и сборов одинаковые на территории всего государства, все средства от данных налогов и сборов поступают в государственный бюджет и государственные целевые фонды (НДС, акцизный сбор, налог на прибыль, пенсионный сбор и т. д.)

❖ *местные* – уплачивают в местные бюджеты; максимальные пограничные ставки местных налогов и сборов устанавливаются на уровне государства Кабинетом Министров, но местным властям дано право устанавливать меньшие ставки на территориях в пределах их ведомства или же вообще отменять на этих территориях определенные местные налоги и сборы.

2) По форме налогообложения:

❖ *прямые* – устанавливают непосредственно на плательщика или на имущество; размер прямых налогов непосредственно зависит от результатов финансовой деятельности или положения плательщика (налог на прибыль, подоходный налог, налог с владельцев транспортных средств и т. д.)

❖ *непрямые (косвенные)* – являются составной частью цены товаров и услуг; их размер не зависит от размеров плательщика (НДС, акцизный сбор, таможенный сбор).

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте субъекты и объекты налогообложения.
2. Раскройте сущность и виды налоговой политики государства.
3. Какие функции налоговой политики вы знаете?
4. Перечислите и охарактеризуйте принципы налогообложения.
5. Какие типы характера налоговой политики существуют?
6. Какие основные понятия в системе налогообложения вам известны?
7. Назовите основные классификационные группы налогов.

4.2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Налоговое законодательство Украины базируется на таких *нормативно-правовых актах*:

- 1) Конституция Украины;
- 2) Налоговый Кодекс;
- 3) Таможенный Кодекс.

Основные принципы налогового законодательства Украины

1. *Общий характер налогообложения* – все граждане обязаны уплачивать установленные Налоговым Кодексом налоги и сборы.

2. *Равное положение всех плательщиков перед законом*, недопущение каких-либо проявлений налоговой дискриминации – обеспечение одинакового подхода ко всем налогоплательщикам, независимо от их социальной, расовой, национальной и религиозной принадлежности, формы собственности юридического лица, гражданства, места происхождения капитала.

3. *Необратимость наступления определенной законом ответственности* в случае нарушения налогового законодательства.

4. *Презумпция правомерности решений плательщика налога* в случае, когда норма закона допускает неоднозначное трактования прав и обязанностей плательщиков налогов или контролирующих органов; то есть решение принимается в пользу налогоплательщика.

5. *Фискальная достаточность* – установление такого уровня налогов и сборов, при котором общие поступления обеспечивали бы как покрытие государственных расходов, так и сбалансированность доходов и расходов бюджета.

6. *Социальная справедливость* – установление налогов и сборов в соответствии с платежеспособностью налогоплательщиков.

7. *Экономичность налогообложения* – поступления от установленных налогов и сборов должны значительно превосходить расходы на их администрирование.

8. *Нейтральность налогообложения* – установление таких налогов и сборов, которые не будут влиять на конкурентоспособность налогоплательщиков.

9. *Стабильность* – налоги и сборы не могут изменяться в течение бюджетного года, любые изменения могут вноситься не позднее, чем за шесть месяцев до нового бюджетного года, в котором эти изменения начнут действовать

10. *Равномерность и удобство уплаты* – установление сроков уплаты налогов и сборов, исходя из необходимости обеспечения своевременности поступления средств в бюджет для осуществления расходов и, одновременно, удобства уплаты плательщиками.

11. *Единый подход к установлению налогов и сборов* – определение в законах всех обязательных элементов каждого налога.

Основные элементы налогообложения

К основным элементам налогообложения относятся:

- плательщики налогов;
- объект налогообложения;
- база налогообложения;
- ставка налогообложения;
- порядок расчета налогов;
- налоговый период;
- срок и порядок уплаты налога;
- срок и порядок подачи отчетности о расчете и уплате налога.

Налоговая система Украины состоит из следующих общегосударственных и местных налогов и сборов:

1. **Общегосударственные налоги и сборы:**
 - налог на прибыль предприятий;
 - налог на доходы физических лиц;
 - налог на добавленную стоимость;
 - акцизный налог;
 - сбор за первую регистрацию транспортного средства;
 - экологический налог;
 - рентная плата за транспортировку нефти и газа территорией Украины;
 - рентная плата за нефть и газ, которые добываются в Украине;

- плата за пользование недрами;
 - плата за землю;
 - сбор за пользование радиочастотным ресурсом Украины;
 - сбор за специальное использование воды;
 - сбор за специальное использование лесных ресурсов;
 - фиксированный сельскохозяйственный налог;
 - сбор на развитие виноградарства, садоводства и хмелеводства;
 - таможенная пошлина¹;
 - сбор в виде целевой надбавки к действующему тарифу на электрическую и тепловую энергию;
 - сбор в виде целевой надбавки к действующему тарифу на природный газ.
2. Местные налоги и сборы:
- налог на недвижимость, кроме земельных участков;
 - единый налог;
 - сбор за ведение некоторых видов предпринимательской деятельности;
 - сбор за место и парковку транспортных средств;
 - туристический сбор.

Порядок установления общегосударственных и местных налогов

Верховный Совет Украины устанавливает *общегосударственные налоги и сборы* на уровне законодательства страны. Изменения могут вноситься не позднее, чем за шесть месяцев до начала следующего календарного и бюджетного года. Также Центральные органы государственной налоговой службы устанавливают формы налоговых деклараций и расчетов.

Сельские и местные советы устанавливают *местные налоги и сборы* в пределах, утвержденных налоговым законодательством; также они имеют право отменять некоторые местные налоги сборы. Копия решения заседания местного совета должна быть отправлена в органы

¹ Установление и взимание таможенной пошлины регулируется Таможенным кодексом Украины.

налоговой службы в 10-дневный срок. Решение об установленных налогах и сборах должно быть опубликовано и сообщено широким массам до 15 июля, предшествующего новому бюджетному году, когда вступают в силу решения местных органов власти. Местные органы власти не имеют права устанавливать индивидуальные льготы отдельным гражданам или юридическим лицам.

На территории Украины могут устанавливаться специальные налоговые режимы. Это популярный способ дополнительного стимулирования развития отсталых в промышленном или инфраструктурном отношении регионов и городов, а также льготирования определенных категорий налогоплательщиков. Специальный налоговый режим предусматривает особый порядок определения элементов налогов и сборов, освобождение от уплаты некоторых налогов и сборов.

Специальный налоговый режим – это система средств, которые определяют особый порядок налогообложения некоторых категорий хозяйствующих субъектов.

Двойное налогообложение

Доходы, полученные физическим лицом-гражданином Украины за пределами Украины, включаются в состав общего годового налогооблагаемого дохода. Исключение составляют те доходы, налоги и сборы по которым уплачены на территории получения этих доходов. Такие налоги и сборы будут засчитаны в счет уплаченных в Украине, если налогоплательщик представит справку из налоговых органов страны происхождения дохода об уплате налогов. Такую справку необходимо легализовать на территории Украины через посольство той страны, из которой были ввезены средства.

Плательщики налогов в Украине

Плательщиками налогов в Украине являются физические и юридические лица, резиденты и нерезиденты, которые ведут деятельность на территории Украины и имеют объект налогообложения происхождением из Украины. Плательщики налогов могут уплачивать налоги и сборы самостоятельно или через налоговых агентов и налоговых представителей.

Налоговые агенты – это юридические или физические лица, на которых возложены обязательства начисления и перечисления налогов (работодатели, например).

Налоговые представители – это юридические или физические лица, которые на основании доверенности ведут все дела, связанные с налогом-обложением от имени налогоплательщиков.

Права и обязанности налогоплательщиков и органов государственной налоговой службы

Даже при беглом просмотре Налогового кодекса Украины бросается в глаза факт разного подхода к плательщикам налогов и государственным органам. С точки зрения плательщиков налогов, вначале перечисляются обязанности, а затем права, причем обязанностей гораздо больше, чем прав. С точки зрения государственных органов, наоборот, вначале даются права, то есть они превалируют, их гораздо больше, а затем дается небольшой перечень обязанностей. Из этого сразу можно сделать вывод, что в Украинском законодательстве верховенство имеют контролирующие государственные органы, а не налогоплательщики, несмотря на то, что в первом разделе Налогового Кодекса об основных принципах налогообложения в Украине дана ссылка, что существует презумпция правомерности решений плательщика налога в случае, когда норма закона допускает неоднозначное трактование прав и обязанностей плательщиков налогов или контролирующих органов, т. е. решение принимается в пользу налогоплательщика.

Обязанности налогоплательщиков

Налогоплательщики обязаны:

- стать на учет в контролирующих органах;
- вести в установленном порядке учет доходов и расходов, составлять отчетность;
- подавать в контролирующие органы в установленных порядке и сроках декларации и другие документы;
- вовремя и в полном объеме уплачивать налоги и сборы;
- по требованию контролирующих органов предоставлять необходимые документы;

- давать информацию о льготах;
- исполнять требования контролирующих органов по исправлению нарушений;
- не препятствовать законной деятельности контролирующих органов;
- на протяжении трех рабочих дней сообщать о ликвидации и реорганизации субъекта налогообложения;
- сообщать об изменении месторасположения юридического лица или местожительства физического лица;
- заботиться о сохранности налоговой документации на протяжении необходимых сроков;
- допускать представителей налоговой службы на территорию места работы или места проживания физического лица для проверок.

Права налогоплательщиков

Налогоплательщики имеют следующие права:

- бесплатно получать информацию о налогах и сборах, порядке их уплаты и оформления отчетности;
- представлять свои интересы самостоятельно или через налогового агента или представителя;
- избирать самостоятельно способ учета доходов и расходов;
- пользоваться налоговыми льготами;
- получать рассрочки и отсрочки по уплате налогов, использовать налоговый кредит;
- присутствовать при проверках и знакомиться с их результатами;
- оспаривать решения контролирующих органов;
- требовать проверки фактов, которые свидетельствуют в пользу налогоплательщика;
- право на конфиденциальность и неразглашение информации о налогоплательщике;
- право на возврат или зачет переплаты по налогам;
- право на полное возмещение убытков, причиненных незаконными действиями контролирующих органов.

Права органов государственной налоговой службы

Органы государственной налоговой службы имеют право:

- приглашать налогоплательщиков для проверки письменно, с указанием даты и времени не позднее, чем за 10 дней;
- во время проверок получать копии документов, скрепленных печатью;
- бесплатно получать от налогоплательщиков банков и других финансовых учреждений сведения об открытии и закрытии счетов, а по решению суда – и данные об объемах и движении средств; при отказе применять к ним штрафные санкции;
- проводить проверки, в ходе которых:
 - а) требовать проведения инвентаризации;
 - б) требовать изготовления копии любого необходимого документа с подписью должностного лица и печатью;
 - в) изучать любую первичную, отчетную, бухгалтерскую и статистическую документацию;
- бесплатно получать любую информацию и копии документов о деятельности налогоплательщиков;
- возвращать в прежнем виде товары, изъятые для проверки, или полностью возмещать их стоимость;
- требовать проверки технических устройств;
- требовать доступа в помещения, где ведется деятельность;
- обращаться в суд:
 - а) о приостановке деятельности юридических или физических лиц;
 - б) о приостановке выдачи средств со счетов;
 - в) с жалобой о препятствовании проверке;
 - г) о наложении ареста на имущество;
 - д) о взымании средств со счетов или с дебиторов при наличии налогового долга;
- составлять протоколы и выносить постановления об административных нарушениях;
- посылать письменные запросы;

- требовать приостановки действий, которые мешают проверке;
- пользоваться средствами связи налогоплательщика в служебных целях;
- привлекать переводчиков, специалистов и экспертов;
- определять суммы налоговых обязательств;
- применять штрафные санкции и взимать просроченные налоговые обязательства;
- осуществлять контроль за наличными расчетами, государственной регистрацией, наличием лицензий и патентов;
- ежемесячно получать от таможенных служб данные о ввозимых импортных товарах;
- давать рассрочку или отсрочку по уплате налоговых обязательств;
- устанавливать пеню за несвоевременное перечисление налогов и сборов;
- предоставлять информацию другим органам власти;
- обращаться в суд по спорным вопросам и за необходимыми решениями;
- получать от нотариусов необходимую информацию о наследстве и полных данных наследников.

Обязанности органов государственной налоговой службы

Органы государственной налоговой службы обязаны:

- ⇒ придерживаться Конституции Украины и других законов;
- ⇒ выполнять обязанности в соответствии с Кодексом;
- ⇒ обеспечивать эффективную работу;
- ⇒ не допускать нарушения прав граждан и юридических лиц;
- ⇒ корректно и внимательно относиться к налогоплательщикам;
- ⇒ не допускать разглашения информации;
- ⇒ предоставлять органам государственной и местной власти открытую налоговую информацию.

Вред, нанесенный неправомерными действиями налоговых органов, должен быть возмещен из госбюджета.

Объектом налогообложения могут быть имущество, товары, доход, обороты по реализации, операции поставки и другое.

База обложения – это стоимостные или физические характеристики объекта, которые используются для определения размера налога.

Единица измерения базы налогообложения – это стоимостные или физические характеристики объекта, к которым применяется ставка налогообложения.

Ставка налога – размер налоговых начислений на единицу налогообложения. Налоговые ставки бывают разных видов:

- *основные (базовые) ставки* – это те, которые определены Налоговым кодексом;
- *граничная ставка* – это максимально или минимально допустимое значение;
- *абсолютная (специфическая) ставка* – это фиксированная величина налога на единицу налогообложения;
- *относительная (адвалорная) ставка* – процентное отношение к единице налогообложения.

Налоговые льготы

Налоговая льгота – это освобождение налогоплательщика от уплаты налога или уменьшение его суммы. Плательщик налогов может отказаться от льготы совсем или на определенный период. Но неиспользованные льготы не могут переноситься на следующий период, быть зачисленными в счет будущих платежей или возмещенными из бюджета.

Налоговая льгота может предоставляться в виде:

- ◆ налоговой скидки (вычет);
- ◆ уменьшения налогового обязательства после начисления налога;
- ◆ установления более низкой ставки;
- ◆ освобождения от уплаты.

Контролирующие органы должны вести учет льготников и потери бюджета от предоставления льгот, правильность их начисления.

Сроки уплаты налогов и сборов

Срок уплаты – это период с момента возникновения налогового обязательства до последнего дня возможной уплаты налога по закону. Он определяется календарной датой и исчисляется годами, кварталами, месяцами, декадами, неделями, днями.

Изменение срока уплаты налога может быть выражено в форме отсрочки, рассрочки, налогового кредита.

Налоговый период – это период, на протяжении которого начисляется и должен быть уплачен налог или сбор.

Виды налогового периода:

- ❖ календарный год;
- ❖ календарный квартал;
- ❖ календарный месяц;
- ❖ календарный день.

Уплата налогов и сборов осуществляется в национальной валюте в наличной и безналичной форме.

Налоговое обязательство – это обязанность налогоплательщика рассчитать, задекларировать и вовремя уплатить необходимые налоги и сборы. Налоговый долг является первоочередным и неоспоримым. Приостановка налогового обязательства осуществляется в таких случаях:

- ликвидация юридического лица;
- смерть физического лица;
- утрата признаков налогоплательщика;
- отмена налогового обязательства.

Методы определения обычной цены

Понятие обычной цены применяется:

- при бартерных операциях;
- операциях со связанными лицами;
- операциях с плательщиками налогов, которые используют специальный режим налогообложения.

Обычная цена устанавливается одним из следующих методов определения:

- цены перепродажи;
- "расходов плюс";

- распределения прибыли;
- чистой прибыли.

Сравнительная неконтролируемая цена (аналогов продаж) – это цена на идентичные товары, работы, услуги.

Цена перепродажи – цена дальнейшей продажи третьему лицу.

"Расходы плюс" – это себестоимость плюс соразмерная виду деятельности и периоду наценка.

Распределение прибыли – экономически обоснованная прибыль от операции с аналогичными показателями рентабельности с несвязанными лицами.

Метод определения чистой прибыли базируется на сравнении рентабельности от данной операции с аналогичной рентабельностью от операций с несвязанными лицами.

Для определения обычной цены используются различные данные:

- ✓ статистические;
- ✓ биржевые цены и цены аукционов;
- ✓ официальные цены справочников и т. п.

Вопросы для самоконтроля

1. Перечислите основные законодательные акты и принципы налогообложения Украины.
2. Перечислите элементы и виды налогов и сборов в Украине.
3. Каков порядок установления налогов и сборов в Украине?
4. В чем суть двойного налогообложения и какие способы ухода от него вам известны?
5. Какие субъекты налогообложения в Украине вы знаете?
6. Перечислите права и обязанности плательщиков налогов в Украине.
7. Перечислите права и обязанности органов государственной налоговой службы.
8. Каковы сроки уплаты налогов и сборов?
9. Что такое налоговые льготы?
10. Какие методы определения "обычной цены" в целях налогообложения вы знаете?

4.3. НЕПРЯМЫЕ НАЛОГИ

Непрямые налоги являются составляющими цены товара. Они начисляются в следующем порядке:

- 1) таможенная пошлина (если товар, его комплектующие или материал, из которого он изготовлен, имеет импортное происхождение);
- 2) акцизный сбор (если товар, его комплектующие или материал, из которого он изготовлен, относятся к подакцизной группе товаров);
- 3) налог на добавленную стоимость.

Фактическим плательщиком данных налогов является покупатель; продавец и изготовитель несут ответственность только за правильность их начисления и за своевременность их перечисления в бюджет. Таким образом, данные налоги являются регрессивными по своему характеру, поскольку они тормозят движение товаров от производителя к покупателю. Увеличение цены за счет данных налогов приводит к уменьшению объемов продаж ввиду того, что платежеспособная покупательская способность покрывает определенную сумму денежного обращения. Тем не менее, непрямые налоги являются мощным наполнителем государственного бюджета, то есть эти налоги имеют ярко выраженное фискальное значение. Также непрямые налоги выполняют распределительную функцию: граждане, совершающие большее количество покупок, одновременно уплачивают более высокие суммы в бюджет.

Таможенная пошлина

Каждое государство устанавливает свое таможенное законодательство, которое регулирует основные правила ввоза, вывоза и транзита товаров в своей стране. **Таможенные пошлины** – это непрямые налоги, которые устанавливаются в виде надбавок к таможенной стоимости товаров. **Таможенная стоимость** – это стоимость товаров, включая все расходы, до момента их прибытия на таможенную границу государства. Таможенные пошлины устанавливаются на ввозимые, вывозимые и транзитные товары. Ставки таможенных пошлин могут быть фиксированными и пропорциональными. *Фиксированные таможенные пошлины* устанавливаются в денежном выражении на единицу товаров и не зави-

сят от их цены, качества, сорта и ассортимента. *Пропорциональные таможенные пошлины* устанавливаются в процентах к таможенной стоимости товаров, они реагируют на изменение цен.

В Украине перечень товаров, подпадающих под таможенное законодательство, а также ставки таможенных пошлин устанавливает Кабинет Министров – это зарегистрировано в Таможенном Кодексе. Ежегодно таможенное законодательство пересматривается и корректируется в зависимости от общего экономического курса и направлений внешней политики страны.

В экономической практике существует несколько форм таможенных пошлин:

1. *Статистическая пошлина* – устанавливается с целью учета экспортно-импортных операций. Она не имеет бюджетного значения, поэтому ее ставки невысоки.

2. *Фискальная пошлина* – имеет в основном бюджетное значение, ее устанавливают на товары постоянного и повышенного спроса с целью наполнения доходной части бюджета.

3. *Протекционистская пошлина* – вводится с целью защиты внутреннего рынка от конкуренции со стороны иностранных производителей товаров. Она устанавливается в таких размерах, чтобы обеспечить ценовое преимущество отечественным товарам. Причем таможенная пошлина – это не единственный способ защиты внутреннего рынка, кроме этого можно использовать такое действенное средство, как *квоты на импорт, акцизы на импортные товары*. Если же в страну ввозятся товары по явно заниженным ценам, то для защиты внутреннего рынка вводится *антидемпинговая пошлина*.

4. *Преференционная пошлина* – имеет противоположное протекционистскому направление. Ее устанавливают с целью развития торговли; ставки ее невысокие, и она фактически является «мостиком» на пути к беспошлинной торговле.

5. *Сравнительная (компенсационная) пошлина* – устанавливается по договоренности с целью уравнивать цены на импортные и отечественные товары для исключения ценовой конкуренции.

Акцизный сбор

Акцизный сбор – один из видов непрямого налогообложения. Он уплачивается не производителем, а покупателем, так как включается в цену товара. НДС является универсальным акцизом, акцизный сбор – это специфический вид акцизов, то есть налогообложение происходит по дифференцированным ставкам относительно разных групп товаров. Обычно акцизным сбором облагаются товары повышенного спроса, высокорентабельные, монопольные или вредные для здоровья товары; его иногда так и называют "налог за вредность".

Этот налог взимается во время совершения оборота по продаже (или других видов отчуждения) товаров, произведенной на таможенной территории Украины, или при импортировании (ввозе, пересылке) таких товаров на таможенную территорию Украины.

Объектом налогообложения акцизным сбором является полная стоимость товаров с учетом таможенной пошлины.

Список подакцизных товаров устанавливает Верховный Совет и Кабинет Министров Украины. Этот список периодически изменяется. Практически всегда и во всех странах в этот список входят:

- спирт;
- алкогольные напитки;
- табачные изделия;
- транспортные средства;
- нефтепродукты;
- кофе;
- шоколад;
- кожаные и меховые изделия;
- ювелирные изделия из драгоценных металлов;
- деликатесная продукция ценных видов рыб и морепродуктов и т. д.

В мировой практике этот сбор часто называют "*налогом за вредность*", так как им практически всегда облагаются вредные для здоровья товары (ликероводочные и табачные изделия); также этим сбором облагаются *товары постоянного спроса*, то есть такие, которые будут поль-

зоваться большим или меньшим спросом при любых обстоятельствах и при любой цене.

Субъектами налогообложения (плательщиками) являются как физические, так и юридические лица, которые продают, ввозят или пересылают подакцизные товары на территорию Украины.

Существует **два вида ставок** акцизного сбора:

- ❖ фиксированные на единицу товара (например, в евро за 1 тонну бензина);
- ❖ в процентах к обороту по реализации товара.

Порядок начисления акцизного сбора

Для отечественных товаров акцизный сбор начисляется следующим образом.

Вначале рассчитывается налогооблагаемый оборот:

$$НО = (C + П / 100 - A) * 100 , \quad (4.1)$$

где НО – налогооблагаемый оборот, который включает в себя сумму акцизного сбора; С – себестоимость продукции; П – прибыль; А – ставка акцизного сбора, %.

Затем рассчитывается сумма акцизного сбора:

$$СА = НО * А / 100 , \quad (4.2)$$

Для импортных товаров налогооблагаемый оборот рассчитывается исходя из их таможенной стоимости с учетом фактически уплаченных сумм таможенной пошлины:

$$НО_{им} = ТС + ТП , \quad (4.3)$$

где ТС – таможенная стоимость; ТП – таможенная пошлина.

Сумма акцизного сбора рассчитывается так же, как и для отечественных товаров:

$$СА = НО_{им} * А / 100 . \quad (4.4)$$

Если ставки акцизного сбора определены в евро, то сумма акцизного сбора переводится в гривну по курсу НБУ, установленному на первый день месяца, в котором осуществлялась отгрузка товара, или в день приобретения марок акцизного сбора; и эта ставка остается неизменной на протяжении месяца. Для товаров, которые ввозятся, акцизный сбор начисляется по курсу НБУ, установленному на день таможенного оформления товаров.

Акцизный сбор не начисляется в случаях, связанных с реализацией:

- ⇒ подакцизных товаров на экспорт за иностранную валюту;
- ⇒ автомобилей специального назначения по списку, установленному КМУ (скорая помощь, милиция)
- ⇒ автомобилей для инвалидов.

Сроки уплаты акцизного сбора по группам подакцизных товаров

Существует пять групп подакцизных товаров:

- 1) алкогольные напитки;
- 2) табачные изделия;
- 3) пиво;
- 4) некоторые виды нефтепродуктов;
- 5) автомобили.

Подакцизные товары и сроки уплаты акцизного сбора по ним:

- пиво, автомобили, нефтепродукты – на протяжении 30 дней, следующих за последним днем отчетного периода;
- алкогольные напитки, для производства которых используют спирт этиловый, – не позднее 90 дней с момента выдачи налогового векселя во время получения акцизных марок;
- слабоалкогольные напитки, которые не подлежат оклеиванию акцизными марками, и алкогольные напитки, для производства которых не используют спирт этиловый, – на протяжении трех рабочих дней после осуществления оборота по реализации;
- крепкие вина, изготовленные с использованием этилового спирта, – во время приобретения акцизных марок;

- табачные изделия – до 16 числа, следующего за отчетным месяцем;
- спирт этиловый – на протяжении 10 дней, следующих за последним днем подачи расчета акцизного сбора.

Особенности налогообложения алкогольных напитков и табачных изделий.

В Украине, так же, как и в других странах, существует положение о производстве, хранении, продаже марок акцизного сбора, маркировании алкогольных напитков и табачных изделий: для ликероводочных и табачных изделий введены специальные *акцизные марки*. Производители и импортеры алкогольных напитков и табачных изделий производят маркирование каждой единицы изделия таким образом, чтобы марка разрывалась при открывании. Марки отличаются по цвету и дизайну для разных видов продукции. Каждая марка акцизного сбора должна иметь отдельный номер. Ввоз, хранение и продажа на территории Украины алкогольных напитков и табачных изделий без акцизных марок установленного образца категорически запрещены.

Продажа марок отечественным производителям и импортерам осуществляется на основании плановых ежемесячных оборотов по реализации или по факту ввоза. Необходимое количество марок выдается по заявке-расчету. Сумма в заявке-расчете обозначается самостоятельно исходя из установленных ставок.

Налог на добавленную стоимость. История и экономическая сущность налога на добавленную стоимость

В многовековой истории налогов налог на добавленную стоимость (НДС) – это сравнительно новый вид налога. Впервые его ввел во Франции экономист Лоре в 1954 году. Затем НДС широко распространился сначала в Европе (конец 60-х – начало 70-х гг. XX в.), а немного позже – в странах Азии, Африки и Латинской Америки. Сейчас НДС существует практически в восьмидесяти странах мира, и почти все эти страны – промышленно-развитые державы. Однако до сих пор существуют страны, не применяющие НДС, среди них Австрия, Швейцария, США.

В конце 80-х – начале 90-х годов XX века НДС был введен в странах Восточной Европы (Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Чехия), а также в некоторых странах СНГ (Белоруссия, Казахстан). В Украине и России НДС появился только в 1992 году.

Таким образом, НДС – это налог на конечное потребление, который имеет значительное влияние как на население, так и на бюджетную сферу. В Украине НДС при очень высокой его ставке (в западных странах НДС имеет несколько ставок в зависимости от категории продукции: 2 %, 4 %, 8 %, максимальные ставки на товары широкого потребления, обычно, не выше 15 %) и высоких темпах инфляции стал одним из факторов, сдерживающих развитие производства. Это происходит из-за постоянного роста цен и, как следствие, снижения покупательской способности (цены растут не только ввиду объективных причин, но и за счет наращивания 20 % НДС).

НДС можно назвать массовым регрессивным налогом на товары широкого потребления. Это обстоятельство подтверждает старую истину о тяжести непрямых налогов для бедных, так как именно они являются "чистыми потребителями", то есть практически все свои средства они тратят на необходимые для жизни товары. Здесь следует добавить, что в молодости, когда мы делаем гораздо больше покупок, НДС является более регрессивным налогом, чем в старости.

И вышесказанного можно сделать **вывод** о том, что НДС имеет довольно противоречивые признаки. *С одной стороны*, он имеет чисто фискальную функцию и одновременно является дефлятором – сокращает уровень потребления, т. е. потенциально создает возможность снижения рентабельности будущих инвестиций. *С другой стороны*, повышение налоговых поступлений снижает бюджетный дефицит, снижает государственную необходимость во внешних кредитах. Это способствует снижению уровня заемного процента, который является основным показателем стоимости денег на внутреннем денежном рынке. Снижение заемного процента, в свою очередь, стимулирует процессы инвестирования.

Понятие плательщика НДС в украинском законодательстве.

Порядок регистрации плательщиков НДС

В соответствии с Налоговым Кодексом **плательщиками НДС** являются как субъекты, так и несубъекты предпринимательской деятельности при условии, что объем налогооблагаемых операций по продаже товаров, работ, услуг на протяжении любого периода за последние 12 календарных месяцев превысил 300000 гривен (без учета НДС). Все лица, подпадающие под определение плательщиков НДС, обязаны зарегистрироваться как плательщики НДС в органах налоговой службы по месту работы или проживания.

Регистрационное заявление должно быть подано не позднее 10-го дня (20-го календарного дня для добровольно регистрирующихся), следующего за последним днем месяца, в котором достигнут объем налогооблагаемых операций. Заявление может подаваться лично или пересылаться по почте с уведомлением. Форма заявления установлена Государственной налоговой службой. Орган Государственной налоговой службы обязан на протяжении 10 рабочих дней передать заявителю Свидетельство о регистрации его, как плательщика НДС, с вручением идентификационного номера плательщика НДС. Копию Свидетельства необходимо разместить по месту работы плательщика НДС.

Ставки НДС в Украине. Налоговая накладная.

Налоговая отчетность по НДС. Сроки уплаты НДС

До 2014 года в Украине существовали две основные ставки НДС: 20 % – основная ставка и 0 % – для экспортных операций. С 2014 года планировалось снижение ставки НДС до уровня 17 %, но глубокий финансовый кризис последних лет не дал возможности реализовать план снижения.

Освобождаются от уплаты НДС в Украине операции по следующим видам деятельности:

- продажа отечественных продуктов детского питания;
- продажа и доставка периодической печати отечественного производства;
- издательская деятельность, кроме рекламы;
- продажа ученических тетрадей и учебников;

- услуги по образованию и воспитанию;
- продажа товаров для инвалидов;
- доставка пенсий и пособий;
- продажа лекарств;
- услуги заведений здравоохранения;
- продажа путевок в санатории для отдыха детей по перечню Кабинета Министров;
- перевозки пассажиров городским и пригородным автотранспортом;
- предоставление культовых услуг религиозных организаций;
- услуги по погребению.

Основным документом, как отчетным, так и расчетным одновременно, является **налоговая накладная**, которую выписывает продавец на каждую полную или частичную поставку товаров, работ, услуг. Право на исчисление налога и составление налоговых накладных предоставляется исключительно лицам, зарегистрированным как плательщики налога в налоговом органе, которым присвоен индивидуальный налоговый номер плательщика НДС.

Продавцы используют данные налоговой накладной при заполнении Книги учета продажи товаров, работ, услуг, а *покупатели* – при заполнении Книги учета приобретения товаров, работ, услуг. В свою очередь, данные этих книг являются основанием для заполнения декларации об НДС. Также налоговая накладная дает право покупателю, зарегистрированному плательщиком НДС, на увеличение своего налогового кредита.

Налоговая накладная (НН) составляется в 2-х экземплярах: оригинал предоставляется покупателю по его требованию, а копия остается у продавца.

В НН отдельными строками указывается:

- порядковый номер (хронологический порядок НН);
- дата выписки НН;
- название юридического лица или ФИО физического лица, зарегистрированного как плательщик НДС;
- налоговый номер плательщика налога (как продавца, так и покупателя);

- адрес как продавца, так и покупателя;
- описание (номенклатура) товаров, работ, услуг и их количество (объем, размер);
- полное название получателя;
- цена продажи без учета налога;
- ставка налога и соответствующая сумма налога в цифровом значении;
- общая сумма средств, подлежащих уплате с учетом налога.

При освобождении от налогообложения в НН делается запись "Без НДС". Для операций, облагаемых налогом и освобожденных от налогообложения, составляются отдельные налоговые накладные.

Уплата налога осуществляется не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным периодом. После окончания налогового периода плательщики предоставляют в налоговый орган по месту своего нахождения **налоговую декларацию**, независимо от того возникло ли в этом периоде налоговое обязательство или нет. Декларация по НДС состоит из 2-х основных частей: "налоговое обязательство" и "налоговый кредит".

База налогообложения. Понятие "налогового кредита" и "налогового обязательства"

База налогообложения рассчитывается по формуле:

$$\text{БНО} = (\text{С} + \text{П}) + \text{ТП} + \text{АС} + \text{ДН} \quad (4.5)$$

где БНО – база налогообложения; С – себестоимость; ТП – таможенная пошлина; АС – акцизный сбор; ДН – другие налоги, включаемые в цену;

А для определения суммы налога применяется следующая формула:

$$\text{НДС} = \text{БНО} * \text{Ст.н.} / 100 \% \quad (4.6)$$

где Ст.н. – ставка налога, %.

Рассчитанный таким образом НДС прибавляется к базе налогообложения, что в целом составляет цену реализации. Сумма НДС по реализации является **налоговым обязательством (НО)** – общей суммой

налога на добавленную стоимость, полученной (начисленной) плательщиком налога в отчетном налоговом периоде.

Налоговый кредит (НК) – это сумма, на которую плательщик НДС имеет право уменьшить налоговое обязательство отчетного периода. Налоговый период возникает при приобретении товаров с НДС, а право на него дает налоговая накладная.

Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет или возмещению из бюджета, определяется как разница между общей суммой НО и общей суммой НК за отчетный период:

$$\text{НДС в бюджет} = \text{НО} - \text{НК}, \quad (4.7)$$

где НО – налоговое обязательство; НК – налоговый кредит.

Если сумма НО превышает сумму НК, то эту разницу необходимо перечислить в бюджет. Если сумма НК превышает сумму НО, то плательщик имеет право на бюджетное возмещение. Бюджетное возмещение можно получить в полном или частичном объеме; такое решение плательщика налога отражается в налоговой декларации. Осуществлять возмещение путем уменьшения платежей по другим налогам и сборам не разрешается. Также можно отказаться от бюджетного возмещения и перенести сумму превышения НК на следующий период.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое таможенная пошлина и таможенная стоимость?
2. Какие формы таможенных пошлин вы знаете?
3. Что является объектом обложения акцизным сбором в Украине?
4. Каков порядок начисления акцизного сбора?
5. Каковы сроки уплаты акцизного сбора?
6. Сформулируйте положение о порядке хранения и продажи подакцизных товаров.
7. Какова история и в чем экономический смысл налога на добавленную стоимость?
8. Раскройте понятие плательщика НДС в украинском законодательстве. Порядок регистрации плательщиков НДС.

9. Дайте характеристику основных понятий по НДС: ставки НДС в Украине, налоговая накладная, налоговая отчетность по НДС, сроки уплаты НДС.

10. Раскройте следующие понятия: база налогообложения; "налоговый кредит" и "налоговое обязательство".

4.4. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ставка налога на прибыль в Украине. Налоговый период.

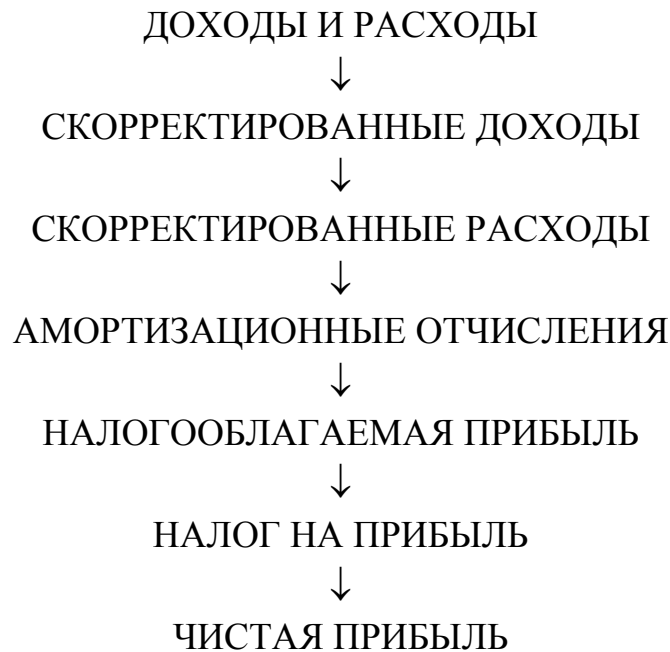
Субъект и объект налогообложения

Основная ставка налога на прибыль в Украине с 2014 года, согласно Налоговому Кодексу, составляет 16 % (с 2016 года 18 %, ставка может меняться) от суммы налогооблагаемой прибыли. По ставке 0 % облагается прибыль от страховой деятельности юридических лиц. По ставкам 0, 4, 6, 12, 15 и 20 % облагаются доходы нерезидентов и приравненных к ним лиц с источником их происхождения из Украины. Налоговым периодом является один квартал. Ежеквартально в налоговую инспекцию юридические лица на общей системе налогообложения сдают декларацию по налогу на прибыль.

Субъектами обложения налогом на прибыль являются все юридические лица, которые имеют украинскую регистрацию, функционируют в соответствии с нормами налогового законодательства Украины и получают доходы с источниками их происхождения как в Украине, так и за ее пределами. Юридические лица с иностранной регистрацией (нерезиденты) уплачивают налог на прибыль, если их доход имеет источник происхождения в Украине.

Ответственность за своевременность и полноту уплаты налога филиалами несет плательщик налога, в составе которого находится этот филиал.

Объектом налогообложения является прибыль, которая определяется путем уменьшения суммы скорректированного дохода отчетного периода на сумму расходов плательщика налога и сумму амортизационных отчислений:



$$H_{\text{пр}} = (Д - Р - А) * \text{Ст.н.} , \quad (4.8)$$

где $H_{\text{пр}}$ – налог на прибыль; $(Д - Р - А)$ – налогооблагаемая прибыль; $Д$ – сумма, скорректированная для целей налогообложения доходов; $Р$ – сумма, скорректированная для целей налогообложения расходов; $А$ – амортизация; Ст.н. – ставка налога на прибыль (16 %, с 2016 года – 18 %).

Понятие "доходов" в налогообложении

Доходы для налогообложения – это общая сумма доходов предприятия от всех видов деятельности, полученная (начисленная) на протяжении отчетного периода в денежной, материальной и нематериальной формах как на территории Украины, ее континентальном шельфе, морской экономической зоне, так и за ее пределами.

Сравнивая доходы для налогообложения с доходами от деятельности предприятия (т. е. с финансовыми доходами), можно выделить следующие их отличия:

❖ доходы – объект налогового учета, а доходы от деятельности – объект финансового учета;

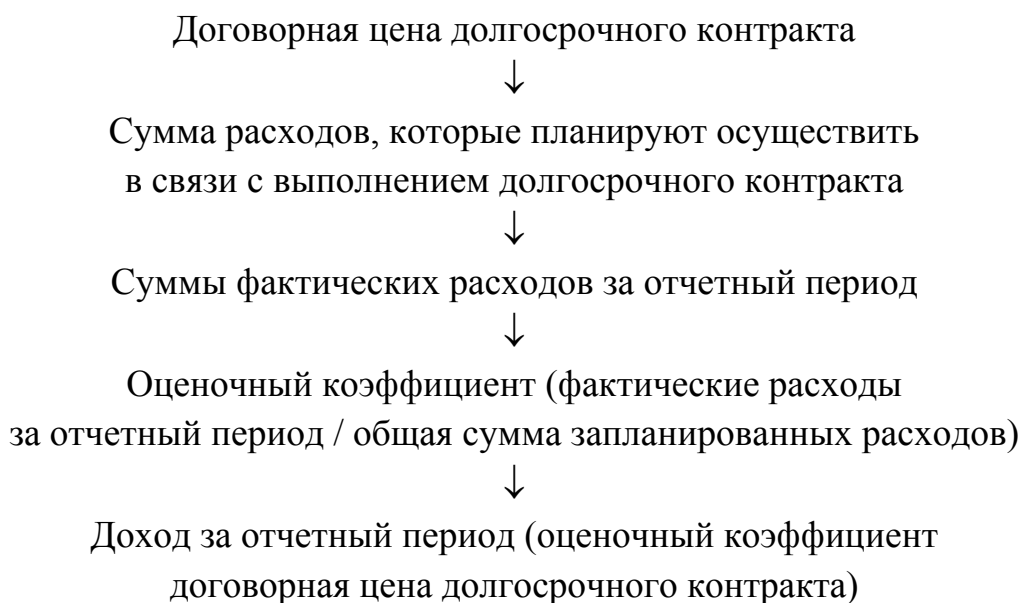
❖ в доходы для налогообложения включается сумма полученной от покупателей (заказчиков) предварительной оплаты или авансов. В доходы деятельности сумма полученных авансов не включается;

❖ доходы для налогообложения учитываются для определения налогооблагаемой прибыли, а доходы от деятельности – для расчета финансового результата предприятия.

Доходы для налогообложения делятся на три группы:

- 1) доходы, которые включаются в состав доходов для налогообложения;
- 2) доходы, которые не включаются в состав доходов для налогообложения;
- 3) доходы, которые исключаются из состава доходов для налогообложения.

Часть доходов *при выполнении долгосрочных договоров* (не менее девяти месяцев), которые приходятся на отчетный период, рассчитываются с помощью оценочного коэффициента, который является отношением суммы фактических расходов отчетного периода к общей их сумме, запланированной для выполнения контракта:



После окончания долгосрочного договора производят уточнение доходов для налогообложения на основании их перерасчета. Доход от продажи ценных бумаг определяют путем уменьшения реального дохода на сумму расходов, связанных с их приобретением. В случае продажи объекта основных средств к доходам для налогообложения относят превышение суммы продажи над балансовой стоимостью объекта.

Доходы, которые не включаются в состав доходов для налогообложения

К ним относятся:

- сумма НДС;
- сумма компенсации;
- суммы, полученные по решению суда, как удовлетворение претензий;
- суммы возвращенной из бюджета переплаты по налогам, если они не были включены в состав валовых расходов;
- суммы прямых инвестиций или реинвестиций;
- безвозвратная помощь гражданским организациям инвалидов;
- международная техническая помощь, предоставленная в соответствии с международными договорами, и т. п.

Доходы, которые исключаются из состава доходов для налогообложения

К ним относятся:

- ❖ доходы от продажи товаров (работ, услуг) предприятий-организаций инвалидов, если имущество предприятия – их собственность (кроме доходов от игрового бизнеса);
- ❖ доходы от продажи на территории Украины продуктов специального детского питания собственного производства, если прибыль направляется на расширение производства и уменьшение цен;
- ❖ доходы, полученные внешкольными учебными заведениями, и др.

Таким образом, *скорректированный доход для налогообложения* – это доход, определенный в соответствии с вышеуказанными правилами, то есть из общей суммы доходов необходимо вычесть определенные их элементы.

Понятие "расходов" в налогообложении

Расходы для налогообложения – это сумма любых расходов предприятия в денежной, материальной или нематериальной формах на приобретение товаров (работ, услуг) для использования в собственной хозяйственной деятельности.

Расходы предприятия для налогообложения делятся на четыре группы:

- 1) расходы, которые включаются в состав расходов для налогообложения;
- 2) расходы, которые не включаются в состав расходов для налогообложения;
- 3) расходы, которые исключаются из состава расходов для налогообложения;
- 4) расходы, которые частично включаются в состав расходов для налогообложения.

В состав расходов для налогообложения включаются практически все расходы, которые относятся к ведению основных видов хозяйственной деятельности предприятия. В случае ремонта, модернизации и реконструкции основных фондов в состав расходов для налогообложения можно включить 10 % совокупной балансовой стоимости всех основных фондов на начало отчетного периода. Фактические расходы, превышающие эту расчетную сумму, относят на увеличение балансовой стоимости всех групп, пропорционально их стоимости на начало данного периода.

В случае продажи объектов основных средств в состав расходов для налогообложения включают сумму превышения балансовой стоимости и стоимости продажи данного объекта.

Расходы, которые не включаются в состав расходов для налогообложения

К ним относятся:

- расходы на приобретение лотерей и азартные игры;
- расходы на оплату ряда налогов, в том числе налога на прибыль, НДС, НДФЛ;
- расходы на приобретение торговых патентов;
- расходы на оплату штрафов, неустоек и т. п.

Расходы, которые исключаются из состава расходов для налогообложения

К ним относятся:

- ◆ расходы предприятий-организаций инвалидов (кроме игрового бизнеса);

- ◆ расходы, связанные с производством и продажей на территории Украины специальных продуктов детского питания, если прибыль направляется на расширение производства и уменьшение цен;
- ◆ расходы внешкольных учебных заведений и т. п.

Расходы, которые включаются в состав расходов для налогообложения при определенных условиях (расходы двойного назначения)

К ним относятся:

- расходы на профессиональную подготовку и переподготовку по профилю деятельности предприятия работников предприятия;
- расходы на гарантийный ремонт и обслуживание не выше 10 % совокупной стоимости проданных товаров;
- расходы на предпродажные и рекламные мероприятия;
- расходы на презентации, приемы, праздники;
- командировочные расходы только при наличии документов, подтверждающих связь командировки с хозяйственной деятельностью предприятия и т. п.

Амортизация в налогообложении

В налогообложении амортизация основных фондов – это постепенное перенесение расходов на приобретение, изготовление или улучшение основных средств на уменьшение скорректированной прибыли в рамках амортизационных отчислений.

Амортизации подлежат:

- ❖ расходы на приобретение основных средств, нематериальных активов и долгосрочных биологических активов для использования в хозяйственной деятельности;
- ❖ расходы на самостоятельное изготовление основных средств выращивания долгосрочных биологических активов для использования в хозяйственной деятельности, в том числе расходы на оплату заработной платы работникам, которые были заняты на изготовлении таких основных средств;
- ❖ расходы на проведение ремонта, реконструкции, модернизации и других видов улучшения основных средств, которые превышают 10 % совокупной балансовой стоимости всех групп основных средств, что подлежат амортизации, на начало отчетного года;

❖ расходы на капитальное улучшение земли, не связанное со строительством, а именно на ирригацию, осушение и другое подобное капитальное улучшение земли;

❖ капитальные инвестиции, полученные плательщиком налога из бюджета, в виде целевого финансирования на приобретение объекта инвестирования (основного средства, нематериального актива) при условии признания доходов пропорционально сумме начисленной амортизации по такому объекту;

❖ стоимость безвозмездно полученных объектов энергоснабжения, газо- и теплообеспечения, водоснабжения, канализационных сетей, построенных потребителями по требованию специализированных эксплуатирующих предприятий согласно техническим условиям на присоединение к указанным сетям или объектам.

Классификация групп основных средств и других необоротных активов. Методы начисления амортизации

Классификация групп основных средств и других необоротных активов и минимально допустимых сроков их амортизации:

группа 1 – земельные участки – нет установленных сроков;

группа 2 – капитальные расходы на улучшения земель, не связанные со строительством – 15 лет;

группа 3 – здания – 20 лет;

сооружения – 15 лет;

передаточные устройства – 10 лет;

группа 4 – машины и оборудование – 5 лет, из них: электронно-вычислительные машины, другие машины для автоматической обработки информации, связанные с ними средства считывания или печати информации, связанные с ними компьютерные программы (кроме программ, расходы на приобретение которых признаются роялти, и/или программ, которые признаются нематериальным активом), другие информационные системы, коммутаторы, маршрутизаторы, модули, модемы, источники бесперебойного питания и средства их подключения к телекоммуникационным сетям, телефоны (в том числе сотовые), микрофоны и рации, стоимость которых превышает 2500 гривен – 2 года;

группа 5 – транспортные средства – 5 лет;
группа 6 – инструменты, приборы, инвентарь (мебель) – 4 года;
группа 7 – животные – 6 лет;
группа 8 – многолетние насаждения – 10 лет;
группа 9 – другие основные средства – 12 лет;
группа 10 – библиотечные фонды – нет установленного срока;
группа 11 – малоценные необоротные материальные активы – нет установленного срока;

группа 12 – временные (нетитульные) сооружения – 5 лет;
группа 13 – природные ресурсы – нет установленного срока;
группа 14 – инвентарная тара – 6 лет;
группа 15 – предметы проката – 5 лет;
группа 16 – долгосрочные биологические активы – 7 лет.

Начисление амортизации нематериальных активов осуществляется с применением методов ее начисления, в течение следующих сроков:

группа 1 – права пользования природными ресурсами (право пользования недрами, другими ресурсами естественной среды, геологической и другой информацией о естественной среде) – *в соответствии с правоустанавливающим документом*;

группа 2 – права пользования имуществом (право пользования земельным участком, кроме права постоянного пользования земельным участком, в соответствии с законом, право пользования зданием, право на аренду помещений и тому подобное) – *в соответствии с правоустанавливающим документом*;

группа 3 – права на коммерческие обозначения (права на торговые марки (знаки для товаров и услуг), коммерческие (фирменные) наименования и тому подобное), кроме тех, расходы на приобретение которых признаются роялти – *в соответствии с правоустанавливающим документом*;

группа 4 – права на объекты промышленной собственности (право на изобретение, полезные модели, промышленные образцы, сорта растений, породы животных, компоновку (топографию) интегральных микросхем, коммерческие тайны, в том числе ноу-хау, защита от недобросовестной конкуренции и тому подобное), кроме тех, расходы на

приобретение которых признаются роялти, – в соответствии с правоустанавливающим документом, но не менее 5 лет;

группа 5 – авторское право и смежные с ним права (право на литературные, художественные, музыкальные произведения, компьютерные программы, программы для электронно-вычислительных машин, компиляции данных (базы данных), фонограммы, видеограмма, передачи (программы) организаций вещания и тому подобное) кроме тех, расходы на приобретение которых признаются роялти – в соответствии с правоустанавливающим документом, но не менее 2 лет;

группа 6 – другие нематериальные активы (право на ведение деятельности, использование экономических и других привилегий и тому подобное) – в соответствии с правоустанавливающим документом.

Учет амортизационной стоимости нематериальных активов ведется по каждому из объектов, входящему в состав отдельной группы. Начисление амортизации осуществляется в течение срока полезного использования (эксплуатации) объекта, который устанавливается приказом по предприятию при признании этого объекта активом (при зачислении на баланс) и приостанавливается на период его вывода из эксплуатации (для реконструкции, модернизации, достройки, дооборудования, консервирования и др.) на основании документов, которые свидетельствуют о выведении таких основных средств из эксплуатации).

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте основные понятия по налогу на прибыль: ставка налога на прибыль в Украине, налоговый период, субъект и объект налогообложения.
2. Дайте определение понятия "доходов" в налогообложении.
3. Дайте определение понятия "расходов" в налогообложении.
4. Раскройте особенности начисления амортизации в налогообложении.
5. Охарактеризуйте классификационные признаки основных средств для амортизации в налогообложении и сроки амортизации.

4.5. НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Ставки налога

Ставка налога составляет 15 % (с 2016 года – 18 %, ставка может меняться) от базы налогообложения относительно доходов, полученных в виде заработной платы, других поощрительных и компенсационных выплат или других выплат и вознаграждений, которые выплачиваются (предоставляются) плательщику в связи с трудовыми отношениями и по гражданско-правовым договорам; выигрыша в государственную и негосударственную денежную лотерею, выигрыша игрока (участника), полученного от организатора азартной игры.

Если общая сумма доходов, полученных плательщиком налога в отчетном налоговом месяце, превышает десятикратный размер минимальной заработной платы, установленной законом на 1 января отчетного налогового года, то ставка налога составляет 17 % суммы превышения с учетом налога, оплаченного по ставке, 15 % (с 2016 года – общая ставка 18 %).

Ставка налога составляет 5 % от базы налогообложения относительно дохода, начисленного в виде:

- процентов на текущий или депозитный (вкладной) банковский счет;
- процентного или дисконтного дохода по именному сберегательному (депозитному) сертификату;
- процентов на вклад (депозит) члена кредитного союза в кредитном союзе;
- дохода, который выплачивается компанией, управляющей активами института общего инвестирования, на размещенные активы в соответствии с законом;
- дохода по ипотечным ценным бумагам (ипотечным облигациям и сертификатам) в соответствии с законом;
- дохода в виде процентов (дисконта), полученных владельцем облигации от их эмитента в соответствии с законом;
- дохода по сертификату фонда операций по недвижимости и дохода, полученного плательщиком налога в результате выкупа

(погашения) управителем сертификатов фонда операций с недвижимостью в порядке, определенном в проспекте эмиссии сертификатов;

- дохода в виде дивидендов;
- доходов в иных случаях, прямо определенных соответствующими нормами этого раздела.
- базы налогообложения относительно доходов, начисленных как выигрыш или приз (кроме участия в государственной или негосударственной денежной лотерее и выигрышу игрока (участника), полученного от организатора азартной игры) в пользу резидентов или нерезидентов.

Исключение составляют денежные выигрыши в спортивных соревнованиях (кроме вознаграждений спортсменам-чемпионам Украины, призерам спортивных соревнований международного уровня, в том числе спортсменам-инвалидам).

Субъекты и объект налогообложения. Плательщики налога

Плательщиками налога являются:

- ❖ физическое лицо – резидент, который получает доходы как из источника их происхождения в Украине, так и из иностранного источника;
- ❖ физическое лицо – нерезидент, который получает доходы из источника их происхождения в Украине;
- ❖ налоговый агент.

Не является плательщиком налога нерезидент, который получает доходы из источника их происхождения в Украине и имеет дипломатические привилегии и иммунитет, установленные действующим международным договором Украины относительно доходов, которые он получает непосредственно от осуществления дипломатической или приравненной к такой деятельности.

В случае смерти плательщика налога, признания его безвести пропавшим или в случае потери им статуса резидента (при отсутствии налоговых обязательств как нерезидента согласно Налоговому Кодексу) налог за последний налоговый период взимается из начисленных в его

пользу доходов. Исходя из этого последним налоговым периодом считается период, который заканчивается днем, на который соответственно приходится смерть такого плательщика налога, вынесение судебного решения или потеря им статуса резидента.

В случае отсутствия начисленных доходов налог уплате не подлежит.

Если физическое лицо-плательщик налога впервые получает налогооблагаемые доходы внутри налогового периода, то первый налоговый период начинается со дня получения им таких доходов.

Объект налогообложения

Объектами налогообложения резидента являются:

- ⇒ общий месячный (годовой) налогооблагаемый доход;
 - ⇒ доходы из источника их происхождения в Украине, которые окончательно облагаются налогом во время их начисления (выплаты, предоставления);
 - ⇒ иностранные доходы – доходы (прибыль), полученные из источников за пределами Украины.
- Объектами налогообложения нерезидента являются:
- ⇒ общий месячный (годовой) налогооблагаемый доход из источника его происхождения в Украине;
 - ⇒ доходы из источника их происхождения в Украине, которые окончательно облагаются налогом во время их начисления (выплаты, предоставления).

База налогообложения

Базой налогообложения является чистый годовой налогооблагаемый доход, который определяется путем уменьшения общего налогооблагаемого дохода на суммы налоговой скидки такого отчетного года.

Общий налогооблагаемый доход – это любой доход, который подлежит налогообложению, начисленный (выплаченный, предоставленный) в пользу плательщика налога в течение отчетного налогового периода.

Общий налогооблагаемый доход состоит из доходов, которые окончательно облагаются налогом во время их начисления (выплаты, предо-

ставления), доходов, которые облагаются налогом в составе общего годового налогооблагаемого дохода, и доходов, которые облагаются налогом по другим правилам, определенным Налоговым Кодексом.

Общий месячный налогооблагаемый доход состоит из суммы налогооблагаемых доходов, начисленных (выплаченных, предоставленных)

в течение такого отчетного налогового месяца.

Общий годовой налогооблагаемый доход равен сумме общих месячных налогооблагаемых доходов, иностранных доходов, полученных в течение такого отчетного налогового года, доходов, полученных физическим лицом-предпринимателем от осуществления им хозяйственной деятельности и доходов, полученных физическим лицом, которое осуществляет независимую профессиональную деятельность.

В общий месячный (годовой) налогооблагаемый доход плательщика налога входят:

- ❖ доходы в виде заработной платы, начисленные (выплаченные) плательщику налога в соответствии с условиями трудового договора (контракта);

- ❖ суммы вознаграждений и других выплат, начисленных (выплаченных) плательщику налога в соответствии с условиями гражданско-правового договора;

- ❖ доходы от продажи объектов имущественных и неимущественных прав, в частности интеллектуальной (промышленной) собственности, и приравненных к ним прав, доходы в виде сумм авторского вознаграждения, другой платы за предоставление права на пользование или распоряжение другим лицам нематериальным активом (произведениями науки, искусства, литературы или другими нематериальными активами), объекты права интеллектуальной промышленной собственности и приравненные к ним права (далее – роялти), в том числе полученные наследниками владельца такого нематериального актива;

- ❖ часть доходов от операций с имуществом;

- ❖ доход от предоставления имущества в лизинг, аренду или субаренду (срочное владение и/или пользование);

❖ налогооблагаемый доход (прибыль), не включенный в расчет общих налогооблагаемых доходов прошлых налоговых периодов и самостоятельно выявленный в отчетном периоде плательщиком налога или начисленный органом государственной налоговой службы;

❖ доход в виде дивидендов, выигрышей, призов, процентов и др.

При определении базы налогообложения учитываются все доходы плательщика налога, полученные им как в денежной, так и в неденежной формах.

Во время начисления (предоставления) доходов, полученных в виде валютных ценностей или других активов, стоимость которых выражена в иностранной валюте или международных расчетных единицах, такие доходы перечисляются в гривне по валютному курсу Национального банка Украины, установленного на момент начисления (получения) таких доходов.

Во время начисления (предоставление) доходов в любой неденежной форме базой налогообложения является стоимость такого дохода, рассчитанная по обычным ценам, умноженная на коэффициент, который вычисляется по следующей формуле:

$$K = 100 / (100 - Cп) \quad (4.9)$$

где К – коэффициент; Сп – ставка налога, установленная для таких доходов на момент их начисления.

В таком же порядке определяются объект налогообложения и база налогообложения для средств, излишне потраченных плательщиком налога на командировку или под отчет и не возвращенных в установленные законодательством сроки.

Во время начисления доходов в форме заработной платы база налогообложения определяется как начисленная заработная плата, уменьшенная на сумму единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование, страховых взносов в Накопительный фонд, а в случаях, предусмотренных законом, – обязательных страховых взносов в негосударственный пенсионный фонд, которые в соответствии с законом платятся за счет заработной платы работника, а также на сумму налоговой социальной льготы при ее наличии.

Доходы, которые не включаются в расчет общего месячного (годового) налогооблагаемого дохода

В общий месячный (годовой) налогооблагаемый доход плательщика налога не включаются такие доходы:

- ◆ сумма государственной и социальной материальной помощи, государственной помощи в виде адресных выплат и предоставления социальных и реабилитационных услуг в соответствии с законом, жилищными и другими субсидиями или дотациями, компенсациями (включая денежные компенсации инвалидам, на детей-инвалидов при реализации индивидуальных программ реабилитации инвалидов), вознаграждениями и страховыми выплатами, которые получает плательщик налога из бюджетов и фондов общеобязательного государственного социального страхования и в форме финансовой помощи инвалидам из Фонда социальной защиты инвалидов по закону в том числе (но не исключительно);
- ◆ сумма доходов, полученных плательщиком налога в виде процентов, которые начислены на ценные бумаги, эмитированные Министерством финансов Украины;
- ◆ сумма возмещения плательщику налога размера вреда, причиненного ему в результате Чернобыльской катастрофы, в порядке и суммах, определенных законом;
- ◆ сумма выплат или возмещений (кроме заработной платы или других выплат и возмещений по гражданско-правовым договорам);
- ◆ сумма взносов на обязательное страхование плательщика налога в соответствии с законом, других взносов на общеобязательное государственное социальное страхование;
- ◆ сумма единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование плательщика налога, которая вносится за счет его работодателя в размерах, определенных законом;
- ◆ сумма страховых взносов в Накопительный фонд, а в случаях, предусмотренных законом, – обязательные страховые взносы в негосударственный пенсионный фонд и фонд банковского управления;
- ◆ сумма средств, которые принадлежат плательщику налога и в соответствии с законом перечисляются из Накопительного фонда

в негосударственный пенсионный фонд, фонд банковского управления или страховой организации, из негосударственного пенсионного фонда, фонда банковского управления в другой негосударственный пенсионный фонд, фонд банковского управления, страховой организации или на пенсионный депозитный счет банка и т. д.

Порядок начисления, содержания и уплаты (перечисления) налога в бюджет

Налогообложение доходов, начисленных (выплаченных, предоставленных) плательщику налога, осуществляется **налоговым агентом**. Налоговый агент, который насчитывает (выплачивает, предоставляет) налогооблагаемый доход в пользу плательщика налога, обязан удерживать налог из суммы такого дохода за его счет, используя ставку налога.

Налог платится (перечисляется) в бюджет во время выплаты налогооблагаемого дохода единым платежным документом. Банки принимают платежные документы на выплату дохода лишь при условии одновременного представления расчетного документа на перечисление этого налога в бюджет.

Если, согласно приведенному выше порядку начисления уплаты налога, отдельные виды налогооблагаемых доходов (прибылей) не подлежат налогообложению во время их начисления или выплаты, но при этом не являются освобожденными от налогообложения, то плательщик налога обязан самостоятельно включить сумму таких доходов в общий годовой налогооблагаемый доход налога и подать годовую декларацию по этому налогу.

Если налогооблагаемый доход предоставляется в неденежной форме или выплачивается наличными деньгами из кассы налогового агента, то налог платится (перечисляется) в бюджет в течение банковского дня, который наступает за днем такого начисления (выплаты, предоставления) и который обозначается термином "**предельный срок уплаты в бюджет налога**".

**Налогообложение доходов, начисленных
(выплаченных, предоставленных) плательщику налога лицом,
которое не является налоговым агентом, и иностранных доходов**

Плательщик налога, который получает доходы от лица, которое не является налоговым агентом, и иностранные доходы, обязан включить сумму таких доходов в общий годовой налогооблагаемый доход и подать налоговую декларацию по результатам отчетного налогового года, а также оплатить налог из таких доходов.

Лицом, которое не является налоговым агентом, считается нерезидент или физическое лицо, которое не имеет статуса субъекта предпринимательской деятельности или не является лицом, которое находится на учете в органах государственной налоговой службы как лицо, которое осуществляет независимую профессиональную деятельность.

Расчет налоговых обязательств из налогооблагаемого дохода плательщика налога, начисленного в источники его выплаты, проводится налоговым агентом (в том числе работодателем).

Порядок уплаты (перечисление) налога в бюджет

Налог, удержанный из доходов резидентов и нерезидентов, засчитывается в бюджет согласно Бюджетному кодексу Украины. Такой порядок применяется всеми юридическими лицами, в том числе теми, которые имеют филиалы, отделения, другие отдельные подразделения, расположенные на территории другого территориального общества, а также отдельными подразделениями, которым в установленном порядке предоставлены полномочия относительно начисления, содержания и уплаты (перечисления) в бюджет налога.

В случае принятия решения о создании отдельного подразделения юридическое лицо сообщает об этом в органы государственной налоговой службы по своему местонахождению и по местонахождению созданного им подразделения в установленном порядке. Суммы налога на доходы, начисленные отдельным подразделением в пользу физических лиц, за отчетный период перечисляются в местный бюджет по

местонахождению такого отдельного подразделения. В случае если отдельное подразделение не уполномочено начислять (платить) налог на доходы физических лиц за такое отдельное подразделение, то все обязанности налогового агента исполняет юридическое лицо. Налог на доходы, начисленный работникам отдельного подразделения, перечисляется в местный бюджет по местонахождению такого отдельного подразделения.

Органы Государственного казначейства Украины в установленном Бюджетным кодексом Украины порядке распределяют отмеченные средства согласно нормативам, определенным Бюджетным кодексом Украины, и направляют такие распределенные суммы в соответствующие местные бюджеты. Территориальные управления Государственного казначейства Украины в установленном Бюджетным кодексом Украины порядке распределяют отмеченные средства согласно нормативам, определенным Бюджетным кодексом Украины, и направляют такие распределенные суммы в соответствующие местные бюджеты.

Физическое лицо, ответственное, согласно приведенным выше требованиям, за начисление и содержание налога, платит (перечисляет) его в соответствующий бюджет:

а) по месту регистрации в органах государственной налоговой службы – в случае, когда такое физическое лицо является налоговым агентом;

б) по его налоговому адресу – в иных случаях.

Контроль за правильностью и своевременностью уплаты налога осуществляет орган государственной налоговой службы по местонахождению юридического лица или его отдельного подразделения. **Ответственность за своевременное и полное перечисление сумм** налога в соответствующий местный бюджет несет юридическое лицо или его отдельное подразделение, которое насчитывает (выплачивает) налогооблагаемый доход. Ответственность за своевременное и полное перечисление сумм налога в соответствующий местный бюджет несет физическое лицо в случаях, указанных в данном разделе.

Лица, ответственные за содержание (начисление) и уплату (перечисление) налога в бюджет

Лицом, ответственным за начисление, содержание и уплату (перечисление) в бюджет налога из доходов в виде заработной платы, является работодатель, который выплачивает такие доходы в пользу плательщика налога. Лицом, ответственным за начисление, содержание и уплату (перечисление) в бюджет налога из других доходов, является:

- а) **налоговый агент** – для налогооблагаемых доходов из источника их происхождения в Украине;
- б) **плательщик налога** – для иностранных доходов и доходов, источник выплаты которых принадлежит лицам, освобожденным от обязанностей начисления, содержания или уплаты (перечисления) налога в бюджет.

Обеспечение выполнения налоговых обязательств

Плательщики налога обязаны:

- вести учет доходов и расходов в объемах, необходимых для определения суммы общего годового налогооблагаемого дохода, в случае, если такой плательщик имеет право на возврат излишне оплаченных налогов, в том числе при применении права на налоговую скидку (формы такого учета и порядок его ведения определяются центральным органом государственной налоговой службы);
- получать и хранить в течение срока давности документы первичного учета, на основании которых в том числе определяются расходы при расчете инвестиционной прибыли и формируется налоговая скидка плательщика налога;
- подавать налоговую декларацию по установленной форме в определенные сроки в случаях, когда такое представление является обязательным; по требованию органа государственной налоговой службы и в пределах его полномочий, определенных законодательством, плательщики налога обязаны предъявлять документы и сведения, связанные с возникновением дохода или права на получение налоговой скидки, вычислением и уплатой налога, и подтверждать необходимыми доку-

ментами достоверность сведений, отмеченных в налоговой декларации по этому налогу;

- подавать лицам, которые определены ответственными за содержание (начисление) и уплату налога в бюджет, документы в подтверждение права плательщика налога, который получает такие доходы, на применение социальных налоговых льгот;

- в порядке, определенном законом, допускать должностных (служебных) лиц органа государственной налоговой службы на территорию или в помещения, которые используются плательщиком налога для получения доходов от осуществления хозяйственной деятельности;

- осуществлять мероприятия в случае изменения оснований для получения налоговой социальной льготы;

- своевременно платить согласованную сумму налоговых обязательств, а также сумму штрафных (финансовых) санкций, начисленных органом государственной налоговой службы, и пени, за исключением суммы, которая была обжалована в административном или судебном порядке;

- подавать налоговую декларацию по результатам отчетного года в сроки, предусмотренные для плательщиков налога на доходы физических лиц, если в течение календарного года доход, который облагается налогом, выплачивается плательщику налога двумя или больше налоговыми агентами, и при этом общая сумма такого дохода за любой календарный месяц превышает десятикратный размер минимальной заработной платы, установленной законом на 1 января отчетного налогового года.

Лица, которые имеют статус налоговых агентов, обязаны:

- своевременно и полностью насчитывать, удерживать и платить (перечислять) в бюджет налог из дохода, который выплачивается в пользу плательщика налога и облагается налогом до или во время такой выплаты за ее счет;

- подавать налоговый расчет суммы дохода, начисленного (оплаченного) в пользу плательщиков налога, а также суммы удержанного из них налога в орган государственной налоговой службы по

месту своего расположения. Такой расчет подается независимо от того, выплачивает или нет доходы плательщикам налога отмеченное лицо в течение отчетного периода. Ввод других форм отчетности по отмеченным вопросам не допускается. В случае если отдельное подразделение юридического лица не уполномочено насчитывать, удерживать и платить (перечислять) налог в бюджет, то налоговый расчет в виде отдельной выдержки за такое подразделение подает юридическое лицо в орган государственной налоговой службы по своему местонахождению и посылает копию такого расчета в орган государственной налоговой службы по местонахождению такого отдельного подразделения в установленном порядке;

- подавать по требованию плательщика налога ведомости о сумме выплаченного в его пользу дохода, сумме примененных социальных налоговых льгот и сумме удержанного налога;

- подавать в орган государственной налоговой службы другие сведения о налогообложении доходов отдельного плательщика налога в требуемых объемах и согласно процедуре;

- нести ответственность в соответствии с законом в случае неподачи или несвоевременного представления налогового расчета. Отмеченные в нем суммы налога, которые платятся в бюджет, являются согласованными суммами налоговых обязательств налогового агента и в случае неполной или несвоевременной уплаты взимаются в бюджет вместе с уплатой штрафов и пени, которые насчитываются от первого до последнего дня срока представления налогового расчета, установленного кодексом;

- подавать в орган государственной налоговой службы по месту его регистрации налоговую декларацию из налога на доходы физических лиц за базовый налоговый период, который равен календарному месяцу, по форме, установленной центральным налоговым органом, об общих суммах доходов, которые начислены (выплачены, предоставлены) в пользу плательщиков налога, и общих суммах налога на доходы физических лиц, которые удержаны из этих доходов, а также объемы перечисленного налога в бюджет.

Такая декларация подается независимо от того, выплачивает или нет доходы плательщикам налога налоговый агент в течение отчетного периода.

Пересчет налога и налоговые социальные льготы.

Перечень налоговых социальных льгот

Плательщик налога имеет право на уменьшение суммы общего месячного налогооблагаемого дохода, получаемого от одного работодателя в виде заработной платы, на сумму **налоговой социальной льготы**:

❖ в размере, который составляет **100 % размера прожиточного минимума** для работоспособного лица (в расчете на месяц), установленного законом на 1 января отчетного налогового года, – для любого плательщика налога;

❖ в размере, который составляет **100 % суммы льготы**, – для плательщика налога, который удерживает *двух или больше детей в возрасте до 18 лет, в расчете на каждого такого ребенка*;

❖ в размере, который составляет **150 % суммы льготы**, – для плательщика налога, который является:

а) одинокой матерью (отцом), вдовой (вдовцом) или опекуном, попечителем – в расчете на каждого ребенка в возрасте до 18 лет;

б) лицом, на содержании которого находится ребенок-инвалид – в расчете на каждого такого ребенка в возрасте до 18 лет;

в) лицом, отнесенным законом к первой или второй категориям лиц, пострадавших в результате Чернобыльской катастрофы, включая лиц, награжденных грамотами Президиума Верховной Рады УССР в связи с их участием в ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы;

г) учеником, студентом, аспирантом, ординатором, адъюнктом;

д) инвалидом I или II группы, в том числе с детства;

е) лицом, которому присуждена пожизненная стипендия как гражданину, который испытал преследования за правозащитную деятельность, включая журналистов;

ж) участником боевых действий на территории других стран в период после второй мировой войны, на которого распространяется действие Закона Украины "О статусе ветеранов войны, гарантии их социальной защиты"

❖ в размере, который составляет **200 % суммы льготы**, – для плательщика налога, который является:

а) Героем Украины, Героем Советского Союза, Героем Социалистического Труда или полным кавалером ордена Славы или ордена Трудовой Славы, лицом, награжденным четырьмя и более медалями "За отвагу";

б) участником боевых действий во время второй мировой войны или лицом, которое в то время работало в тылу, и инвалидом I и II группы, из числа участников боевых действий на территории других стран в период после второй мировой войны, на которых распространяется действие Закона Украины "О статусе ветеранов войны, гарантии их социальной защиты";

в) бывшим узником концлагерей, гетто и других мест принудительного содержания во время второй мировой войны или лицом, признанным репрессированным или реабилитированным;

г) лицом, которое было насильственно вывезено с территории бывшего СССР во время второй мировой войны на территорию государств, которые находились в состоянии войны с бывшим СССР или были оккупированы фашистской Германией и ее союзниками;

д) лицом, которое находилось на блокадной территории бывшего Ленинграда (Санкт-Петербург, Российская Федерация) в период с 8 сентября 1941 года по 27 января 1944 года.

Выбор места получения (применения) налоговой социальной льготы

Налоговая социальная льгота применяется к начисленному плательщику налога месячного дохода в виде заработной платы только по одному месту его начисления (выплаты). Плательщик налога подает

работодателю заявление о самостоятельном избрании места применения налоговой социальной льготы.

Налоговая социальная льгота начинает применяться к начисленным доходам в виде заработной платы со дня получения работодателем заявления плательщика налога о применении льготы и документов, которые подтверждают такое право. Работодатель отображает в налоговой отчетности все случаи применения или неприменения налоговой социальной льготы согласно полученным от плательщиков налога заявлениям о применении льготы, а также заявлениям об отказе от такой льготы. Перечень таких документов и порядок их представления определяет Кабинет Министров Украины.

Выбор размера налоговой социальной льготы и срок ее действия

В случае если плательщик налога имеет право на применение налоговой социальной льготы по двум и более основаниям, то применяется одна налоговая социальная льгота по основанию, которое предусматривает ее наибольший размер, при условии соблюдения процедур.

Плательщик налога, который имеет право на применение налоговой социальной льготы, превышающей предусмотренную, указывает на такое право в своем заявлении о применении льготы, к которому прилагаются соответствующие подтверждающие документы.

Налоговая социальная льгота предоставляется до конца года, в котором ребенок достигает 18 лет, а в случае его смерти к достижению отмеченного возраста – до конца года, на который приходится смерть.

Право на получение налоговой социальной льготы теряется в случае лишения плательщика налога родительских прав, или если он отказывается от ребенка или передает ребенка на государственное содержание, в том числе в заведениях для детей-сирот и детей, лишенных родительской заботы, независимо от того, берется ли плата за такое содержание или нет, а также если ребенок становится курсантом на условиях его полного содержания, начиная с налогового месяца, в котором состоялось такое событие.

Налоговая социальная льгота применяется к доходу, начисленному в пользу плательщика налога в течение отчетного налогового месяца в виде заработной платы (других приравненных к ней в соответствии с законодательством выплат, компенсаций и вознаграждений), *если его размер не превышает сумму, которая равняется размеру месячного прожиточного минимума, действующего для работоспособного лица на 1 января отчетного налогового года, умноженного на 1,4 и округленного до ближайших 10 гривен.*

Если плательщик налога получает доходы в виде заработной платы за период ее сохранения согласно законодательству, в том числе за время отпуска или пребывания плательщика налога на больничном, то с целью определения предельной суммы дохода, который дает право на получение налоговой социальной льготы, и в иных случаях их налогообложения, такие доходы (их часть) относятся к соответствующим налоговым периодам их начисления.

Работодатель плательщика налога обязан осуществить, в том числе по месту применения налоговой социальной льготы, пересчет суммы доходов, начисленных такому плательщику налога в виде заработной платы, а также суммы предоставленной налоговой социальной льготы:

- а) по результатам каждого отчетного налогового года во время начисления заработной платы за последний месяц отчетного года;
- б) во время проведения расчета за последний месяц применения налоговой социальной льготы в случае изменения места ее приложения по самостоятельному решению плательщика налога;
- в) во время проведения окончательного расчета с плательщиком налога, который прекращает трудовые отношения с таким работодателем.

Работодатель и/или налоговый агент имеет право осуществлять пересчет сумм начисленных доходов, удержанного налога за любой период и в любых случаях для определения правильности налогообложения, независимо от того, имеет ли плательщик налога право на применение налоговой социальной льготы.

Если в результате осуществленного пересчета возникает недоплата удержанного налога, то сумма такой недоплаты взимается работодателем за счет суммы любого налогооблагаемого дохода (после его налогообложения) за соответствующий месяц, а в случае недостаточности суммы такого дохода – за счет налогооблагаемых доходов следующих месяцев, до полного погашения суммы такой недоплаты.

Если в результате проведения окончательного расчета с плательщиком налога, который прекращает трудовые отношения с работодателем, обнаруживается сумма недоплаты, которая превышает сумму налогооблагаемого дохода плательщика налога за последний отчетный период, то непогашенная часть такой недоплаты включается в состав налогового обязательства плательщика налога по результатам отчетного налогового года и выплачивается самим плательщиком.

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте понятие субъектов и объекта налогообложения НДФЛ.
2. Что является базой налогообложения НДФЛ?
3. Какие доходы не включаются в расчет общего месячного (годового) налогооблагаемого дохода?
4. Какие ставки налога с доходов физических лиц применяются на территории Украины?
5. Каков порядок начисления и уплаты НДФЛ в Украине?
6. Что такое пересчет НДФЛ и налоговая социальная льгота?
7. Какие виды налоговой социальной льготы действуют на территории Украины?
8. Какие лица несут ответственность за содержание (начисление) и уплату (перечисление) налога в бюджет?

5. НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

5.1. СУЩНОСТЬ, ОРГАНИЗАЦИЯ И ЭЛЕМЕНТЫ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Налоговый менеджмент (НМ) – это часть общей системы управления экономикой и предприятием, часть финансового менеджмента.

Налоговое планирование (НП) – это часть налогового менеджмента, с одной стороны, и часть финансового планирования, с другой.

В основе налогового менеджмента лежат общие фундаментальные положения управления, системного подхода и анализа.

Можно выделить **два уровня налогового менеджмента:**

1. Макроуровень – государственный налоговый менеджмент. Основная задача – управление налоговыми потоками на уровне страны и регионов. Цель – максимально возможное обеспечение органов власти источниками доходов на основе эффективной налоговой политики, которая обеспечивает рост производства, продаж и доходов плательщиков налогов. Современная концепция эффективной налоговой политики строится на основе теории Лаффера и предполагает рост налоговых поступлений в бюджет на основе роста налогооблагаемой базы (доходов предприятий и населения, имущества), а не за счет увеличения ставок уже существующих налогов и введения новых.

На данный момент в современном мире сложилась следующая тенденция. В высокоразвитых странах основу налоговых систем составляют прямые налоги (так как существуют старые традиции налогообложения имущества, высокие доходы корпораций и населения, высокий уровень налоговой культуры), а в развивающихся странах, постсоветских, основу налогообложения составляют непрямые налоги (т. к. сбор их происходит автоматически и гарантированно наполняет бюджет, несмотря на регрессивный тип этих налогов, которые тормозят развитие производства, снижают уровень покупательской способности и деловую активность; в этих странах налогоплательщики еще не имеют высоких доходов, не сложился рынок земли и имущества, т. е. не сложилась база для прямого обложения налогами).

2. Микроуровень – корпоративный налоговый менеджмент, т. е. управление налоговыми потоками на предприятиях. Основная задача –

минимизация уплаты налогов в бюджет. Конечная цель – увеличить доходы (денежные потоки, ликвидность и платежеспособность) предприятия за счет минимизации и оптимизации налогов.

В свою очередь, государство и предприятия имеют определенные обязательства друг перед другом и поэтому возникает необходимость управления налоговыми взаимоотношениями с обеих сторон.

В зависимости от длительности периода и характера поставленных задач НМ можно разделить на стратегический и тактический.

Стратегический НМ определяет направление деятельности, курс субъекта налоговых отношений, который основывается на перспективном, стратегическом налоговом планировании и прогнозировании на основе знания тенденций мировой экономики, рыночной конъюнктуры, перспектив и вектора внешней политики государства, перспектив экономического развития страны, внутренних и внешних рисков.

Тактический НМ предусматривает решение задач конкретного периода развития на основе данных текущего налогового планирования и бюджетирования, мониторинга выполнения планов и уровня текущих финансово-экономических показателей для внесения оперативных изменений в налоговый процесс.

Налоговый менеджмент и налоговое планирование – это особый научно-практический процесс, направленный на обеспечение предусмотренного законом режима функционирования налогового законодательства.

НМ и НП требуют глубоко научного подхода, так как для эффективной работы необходимо знание концептуальных основ управления финансовыми потоками и финансовыми отношениями как в обществе, так и на отдельном предприятии, а также разработки научно обоснованных методов их реализации, требуются знания общих закономерностей воспроизводственного процесса. Для успешной деятельности в этой сфере налоговые решения должны быть направлены на оптимизацию доходов, прибыли и расходов как государства, так и налогоплательщиков, укрепление финансов.

Налоговый менеджмент включает в себя налоговое планирование, организацию налогового процесса (налоговый механизм), налоговый контроль.

Это многогранный по содержанию, целям и условиям процесс. Ход его развития обуславливает несколько причин:

- противоречивость отношений субъектов;
- сложность объекта;
- ориентация на реализацию многих функций;
- многоуровневость;
- разноаспектность.

Для работы в сфере налогового менеджмента и налогового планирования необходимо владеть, как минимум, следующими областями знаний:

- ❖ финансовый учет и финансовая отчетность;
- ❖ налогообложение и налоговые системы;
- ❖ финансовый и экономический анализ;
- ❖ финансы и бюджетирование.

Таким образом, НМ и НП – это, с одной стороны, результат применения научных знаний, а с другой – сфера практической деятельности.

НМ, как система управления, и НП, как элемент НМ, имеют свой объект и субъект (поскольку это сложное многоуровневое понятие, то объектов и субъектов несколько).

Объектами являются ВВП, уровень импорта и экспорта, доходы, расходы, объемы покупок и продаж, а как следствие, налоговые потоки на макро- и микроуровне.

То есть это входящие и исходящие финансовые потоки, это движение финансовых потоков в процессе деятельности и выполнения финансами своих функций. Причем в процессе движения одни и те же финансовые потоки могут быть входящими на макроуровне и исходящими на микроуровне.

Вывод: налоговый менеджмент и налоговое планирование – это финансовая деятельность, которая подразумевает работу с финансами государства или предприятия. Это, прежде всего, способ поддержания ликвидности и платежеспособности субъектов этих отношений.

Сложность объекта НМ и НП заключается в его **динамичности** и **относительной открытости**. Динамичность подразумевает постоянное изменение макро- и микроэкономических показателей ввиду изменений в законодательстве, изменение налоговой политики и налогового процесса, экономической ситуации, внешней и внутренней рыночной среды. Относительная его открытость состоит в монополизме государства при

установлении спроса на налоги, с одной стороны, и в скрытости для внешней среды (конфиденциальности) способов и действий плательщиков налогов по минимизации налоговых платежей и оптимизации налоговых потоков – с другой.

Все эти критерии, а также сложный характер взаимоотношений между государством и налогоплательщиками, неоднозначность оценки деятельности субъектов делают процесс налогового планирования сложным и одновременно творческим.

Таким образом, в рамках финансовых отношений возникает понятие **спроса на налоги**, который формирует государство, создавая законы и устанавливая правила налогового механизма, и **предложения налогов**, которое формируют налогоплательщики. Это разновекторные показатели, спрос стремится к максимуму, а предложение – к минимуму. Причем важно отметить, что спрос на налоги является гораздо более прогнозированной величиной, поскольку он имеет единый источник происхождения и базируется на единых принципах и подходах. Предложение налогов трудно спрогнозировать, поскольку на каждом отдельном предприятии складывается своя микроэкономическая ситуация, а также существуют свои подходы и методы к оптимизации финансовой деятельности и налоговых платежей. Возможно, именно поэтому зародилось понятие "плановый сбор налогов", которое основывается на плановых макроэкономических показателях, заложенных в бюджете, и показателях платежного баланса.

Субъектами являются:

- 1) государство в лице законодательных и исполнительных органов власти (президент, парламент, кабмин, министерство финансов, ГНА, таможенная служба, местные органы власти);
- 2) субъекты хозяйствования (юридические и физические лица) – налогоплательщики.

Цели данных субъектов противоположны: государство заинтересовано в росте налоговых платежей, а налогоплательщики – в их снижении. Поэтому отношения данных субъектов принято считать противоречивыми. Основная задача: найти равновесный уровень налоговых платежей, удовлетворяющий обе стороны процесса.

Но есть и общие цели:

- ✓ укрепление финансов на макро- и микроуровне;

- ✓ обеспечение финансовой устойчивости и прибыльности предприятий;
- ✓ повышение экономической эффективности;
- ✓ обеспечение экономического роста.

Схема взаимодействия государства и налогоплательщиков:

Государство – производитель услуг (производимые услуги)



**Налогоплательщики – потребители услуг государства
(налоги и сборы)**

Общую сумму собранных налогов и сборов государство направляет на услуги налогоплательщиков не в полном объеме.

Трансферты (Т) – это выплаты государственных органов, не связанных с движением товаров и услуг, выплаты на социальные нужды. Часть собранных средств остается для покрытия расходов по обслуживанию администрации страны.

Чистые налоги (ЧН) – это покрытие расходов на содержание аппарата управления, науку, образование, здравоохранение, поддержку производства, обеспечение безопасности, борьбу со стихийными бедствиями, поддержание экологического равновесия в природе. Все это закладывается в бюджет как статьи его расходной части и требует значительных финансовых затрат.

Соотношение этих двух показателей оказывает влияние на отношения субъектов налогообложения:

$$\text{ЧН} = \text{Общая сумма Н} - \text{Т}. \quad (5.1)$$

Налоговые поступления, трансферты и государственные расходы отражаются в государственном бюджете.

Основным показателем в налоговом планировании на государственном уровне является ВВП – внутренний валовый продукт, т. е. конечный продукт, созданный резидентами в данной стране. Термин "валовый" говорит о том, что при его исчислении из стоимости не вычитается амортизация (потребление основного капитала). ВВП является прежде всего показателем производства и представляет собой результат производственной деятельности. При подсчете ВВП производственным методом суммируются добавленные стоимости на каждой стадии произ-

водства конечного продукта. Стоимость промежуточной продукции не включается в ВВП, так как она находится внутри конечной.

Иногда ВВП идентифицируют с национальным доходом НД (чистым валовым продуктом ЧВП). Но между этими показателями существует значительная разница: НД и ЧВП не включает амортизацию (А):

$$\text{ЧВП (НД)} = \text{ВВП} - \text{А}. \quad (5.2)$$

Осуществление НМ и НП связано с рядом **рисков**:

- для государства – риск недополучения запланированных налоговых доходов;
- для предприятий – риски утраты доходов в случае необоснованно больших налоговых платежей или выплаты штрафных санкций.

Виды налоговых рисков:

К ним относятся:

- ❖ *налоговый риск экономического кризиса* – возникает в случае резких труднопредсказуемых изменений экономической ситуации в стране на протяжении бюджетного года;
- ❖ *налоговый риск инфляции* – наиболее изученный в современной хозяйственной практике вид риска. Оценка уровня и перспектив инфляционного роста дает возможность точнее прогнозировать реальный уровень налоговых платежей. Инфляционный процент в теории финансов и налогообложения считается дополнительным непрямым налогом;
- ❖ *налоговый риск снижения платежеспособности плательщиков налогов на протяжении бюджетного года* – является следствием сокращения объема временно свободных денежных средств у предприятий и организаций, носит поступательный характер, выражается в постепенном росте задолженностей налоговых платежей в бюджет;
- ❖ *налоговый риск политической конъюнктуры* – обычно возникает в периоды политических кризисов и в предвыборные периоды, когда властные политические силы могут использовать бюджетные средства для демонстрации популистских заявлений и саморекламы. Часто в такие периоды наблюдается рост социальных выплат. Это негативно отражается на общей структуре госбюджета;
- ❖ *налоговый риск изменения правовой базы* – возникает в периоды изменения налогового законодательства, характеризуется сбоями в системе сборов налогов в период адаптации;

❖ *налоговый риск задержки налоговых перечислений* – обусловлен увеличением количества необходимой документации при оформлении перечислений и сроков прохождения платежей;

❖ *налоговый риск ошибки в планировании* – это может быть как техническая ошибка, так и существенное отклонение или некорректный учет обязательств, значимости и величины определенных показателей.

Налоговое планирование – важный функциональный элемент НМ. С помощью НП устанавливаются основные направления работы, которые могут обеспечить достижение поставленной цели. При работе в сфере налогового планирования необходимо не только предвидеть результат, но и определить самый эффективный способ достижения цели. Поэтому НП всегда сопровождается прогнозированием, основой которого являются синтез (обобщение) и анализ имеющейся информации с дальнейшим моделированием возможных результатов развития событий.

Основой НП является финансовая наука, поэтому НП и налоговое прогнозирование – это часть финансового планирования (прогнозирования).

Таким образом, можно сделать следующий **вывод**:

НП – это основанный на прогнозных параметрах процесс изучения государством или субъектом хозяйственной деятельности наиболее эффективных направлений движения и оптимизации объемов, состава и структуры входящих и исходящих налоговых потоков на определенный период (месяц, квартал, год) или на перспективу.

НП – это исследовательский, творческий, аналитический процесс. Его можно разделить на несколько этапов:

1. *Прогнозирование.* Ключевую роль в НП играет сбор и обработка аналитической информации как внутренней, так и внешней. На основе проведенного анализа составляются разные варианты сценария событий. Главная задача на этом этапе – сравнение разработанных вариантов для выделения наиболее оптимального, который даст возможность достигнуть поставленную цель с наибольшим эффектом.

2. *Планирование.* Разработка общей концепции налогообложения, которая обеспечит реализацию стратегических экономических целей (стратегических и тактических) и практическое внедрение установленных планов.

3. *Бюджетирование.* Составление бюджета (государственного или бюджета предприятия), который отражает результаты внедрения налоговой концепции на основе уже известных способов и методов.

4. *Эффективное финансирование.* Рациональное использование полученных дополнительных доходов в результате проведенной налоговой работы, обоснованное финансирование эффективных расходов.

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте сущность и разновидности налогового менеджмента и налогового планирования.
2. Охарактеризуйте объекты налогового планирования и взаимоотношения субъектов.
3. Перечислите виды налоговых рисков.
4. Какие этапы налогового планирования вы знаете?

5.2. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТЯЖЕСТИ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ

В разделе "Налоговые системы" рассматривался механизм влияния налоговой системы на экономические и социальные процессы. Не меньшее научное и практическое значение имеет разработка методических подходов, позволяющих объективно оценивать тяжесть налогового бремени на экономику в целом и определять оптимальную величину налогового бремени на конкретный период развития национальной экономики. Над этой проблемой уже давно работают ученые-экономисты многих стран мира, но она до сих пор не решена.

Значительный вклад в развитие неоклассической теории налогов внес профессор Лаффер, который установил количественную зависимость между прогрессивностью налогообложения и доходами бюджета, построив параболическую кривую, которая получила в дальнейшем название "кривая Лаффера". Теория Лаффера гласит, что рост налоговых ставок только до определенного момента ведет к соответствующему увеличению бюджетных доходов. Превышая этот предел, налоговая ставка становится тормозом для предпринимательской деятельности. При этом ликвидируются стимулы развития экономики, а доходы бюджета начинают сокращаться, поскольку сужается налоговая база.

Запредельные налоговые ставки ведут к росту теневой экономики, так как успешная предпринимательская деятельность с уплатой узаконенных налогов становится невозможной. В теории Лаффера **налоговая ставка** является фактором, влияющим на **налоговое бремя**. Нахождение оптимальной ставки представляется сложнейшей проблемой, так как нет четкой зависимости дохода бюджета от налоговой ставки.

Уровень совершенства налоговой системы, следовательно, и степень эффективности проводимой налоговой политики могут характеризовать следующие показатели:

- налоговая нагрузка (налоговое бремя) на микро- и макроуровне;
- сопоставление темпов роста налоговых платежей на региональном и государственном уровнях с темпами роста важнейших макроэкономических показателей (ВВП, ВНП, НД);
- "налогоотдача" и противоположный ему показатель "налоговая затратоемкость";
- коэффициент эффективности налоговой системы;
- показатель уровня собираемости налогов;
- доля теневого бизнеса в экономике страны.

Рассмотрим сущность этих показателей более конкретно.

Показатели налогового бремени на макроуровне могут быть таких видов: налоговое бремя на экономику в целом и налоговое бремя на население, а на **микроуровне** – налоговое бремя на конкретное предприятие и налоговое бремя на работника.

Показатели налоговой нагрузки на всех уровнях должны быть научно обоснованными, объективными, общепризнанными как внутри страны, так и зарубежом, сопоставимыми.

В экономической литературе встречаются самые различные методические подходы к определению показателей степени влияния налоговой системы на экономику страны и на отдельные субъекты хозяйствования. Наиболее объективным показателем налогового бремени на макроуровне является *общее налоговое бремя*:

$$НБ_о = НП / ВВП * 100 , \quad (5.3)$$

где $НБ_3$ – налоговое бремя в целом на экономику страны; $НП$ – плановая или фактическая величина всех поступивших налоговых платежей; $ВВП$ – плановая или фактическая величина валового внутреннего продукта.

Таким образом, из формулы видно, что налоговое бремя на экономику представляет собой отношение всех собираемых налогов к созданному валовому внутреннему продукту. Чем больше величина этого показателя, тем выше налоговое бремя на экономику страны, и наоборот.

В экономической литературе встречаются и другие методические подходы, когда при расчете налоговой нагрузки предлагают соотносить все уплачиваемые налоги к валовому национальному продукту ($ВНП$), к национальному доходу или к вновь созданной стоимости.

На макроуровне о снижении или возрастании тяжести налогового бремени в целом на экономику в динамике можно судить путем сопоставления темпов роста налоговых платежей с темпами роста важнейших макроэкономических показателей ($ВВП$, $ВНП$ – объем реализации продуктов и услуг, $НД$):

$$К_{нб} = T_{нп} / T_{ввп (внп, нд)}, \quad (5.4)$$

где $К_{нб}$ – коэффициент налогового бремени на экономику страны; $T_{нп}$ – темпы роста налоговых поступлений; $T_{ввп (внп, нд)}$ – темпы роста $ВВП$ ($ВНП$, $НД$).

Если $T_{ввп (внп, нд)} > T_{нп}$, то наблюдается тенденция снижения налогового бремени и $К_{нб}$ будет падать, и наоборот.

Это подтверждается экономической логикой: если важнейшие макроэкономические показатели в динамике растут, то из этого следует, что существующая налоговая система позволяет нормально развиваться экономическим субъектам. Развитие экономических субъектов логически приводит к увеличению налогооблагаемой базы, следовательно, растут и налоговые платежи, но в меньшей степени, чем макроэкономические показатели. Такой эффект называют *эффектом масштабности*.

Налоговое бремя на население представляет собой отношение всех уплаченных налогов на душу населения к среднему доходу на душу населения страны:

$$НБ_н = Н_н / Д_{ср}, \quad (5.5)$$

где $НБ_n$ – налоговое бремя на население; $Н_n$ – величина налоговых платежей, уплачиваемых в среднем на душу населения (включая косвенные); $Д_{ср}$ – средние доходы на душу населения.

Чем выше эта величина, тем выше налоговое бремя на население страны. В упрощенном варианте налоговое бремя можно рассчитывать, как отношение ставки налога на доходы физических лиц к среднемесячным доходам. Данный показатель используется для сравнения уровня подоходного налогообложения в разных странах.

Для определения степени совершенства налоговой системы этих показателей недостаточно. Научное и практическое значение имеет определение следующих показателей:

- налогоотдачи;
- налоговой затратоемкости;
- коэффициента эффективности налоговой системы.

Показатель *налогоотдачи* можно определить как

$$Н_о = НП / З_{nc} , \quad (5.6)$$

где $Н_о$ – налогоотдача; $НП$ – плановые или фактические налоговые поступления в консолидированный бюджет региона или страны; $З_{nc}$ – все плановые или фактические затраты, связанные с функционированием налоговой системы на региональном или государственном уровне.

Данный показатель характеризует сумму поступивших фактических или плановых платежей на одну денежную единицу (гривну) затрат, связанных с функционированием налоговой системы.

Обратный показатель налогоотдачи – *налоговая затратоемкость*. Этот показатель характеризует долю затрат, связанных с содержанием налоговой службы, в общей величине поступивших налоговых платежей:

$$Н_{ze} = З_{nc} / НП. \quad (5.7)$$

Данные показатели (налогоотдача и налоговая затратоемкость) необходимо анализировать только в динамике. Если в динамике показатель налогоотдачи все время увеличивается, то это свидетельствует о все более эффективной работе налоговой службы, и наоборот.

Тем не менее, эти показатели не в полной мере характеризуют эффективность налоговой системы и налоговой политики. По изменению этих показателей нельзя однозначно судить, как влияет налоговая система на экономические и социальные процессы.

Для более глубокого анализа эффективности налоговой системы и налоговой политики можно использовать такой показатель, как **коэффициент эффективности налоговой системы**:

$$K_{\text{нс}} = \Delta \text{НД} / \Delta \text{НП} , \quad (5.8)$$

где $K_{\text{нс}}$ – коэффициент эффективности налоговой системы (налоговой политики); $\Delta \text{НД}$ – годовой абсолютный прирост национального дохода; $\Delta \text{НП}$ – годовой абсолютный прирост налоговых платежей.

Чем выше величина этого показателя, тем выше эффективность функционирования налоговой системы.

Недостатком этого показателя является то, что согласно этой формуле предполагается, что прирост национального дохода вызван только эффективностью проводимой налоговой политики. В реальной действительности на величину национального дохода влияют многие другие факторы.

О совершенстве налоговой системы можно судить по уровню собираемости налогов. Налоговая культура состоит в том, чтобы все субъекты хозяйствования исправно платили налоги, чтобы налоговая нагрузка равномерно распределялась между ними, и они были в одинаковых налоговых условиях.

Уровень собираемости налогов (УСН) представляет собой отношение величины собранных за определенный период или намечаемых к сбору налогов (НС) к потенциально возможному сбору (ПС), определяемому в зависимости от вида налогов, налоговой базы и налоговых ставок, т. е.

$$\text{УСН} = \text{НС} / \text{ПС} * 100 , \quad (5.9)$$

где НС – намеченные к сбору налоги, реально собираемые или планируемые налоговые поступления за определенный период времени; ПС – потенциально возможный сбор за тот же период, объем налоговых обязательств, вытекающих из налогового законодательства.

Величина налогового сбора (НС) связана с потенциально возможным сбором ПС соотношением

$$НС = ПС - НН , \quad (5.10)$$

где НН – объем невнесенных или недовнесенных налоговых платежей за рассматриваемый период.

Из этого следует (преобразуем обе формулы):

$$УСН = ПС - НН / ПС * 100 = (1 - НН / ПС) * 100 , \quad (5.11)$$

Таким образом, уровень собираемости налогов рассчитывается на основе данных о налоговых обязательствах (ПС), объеме собираемости налогов (НС) либо объеме недовнесенных налогов (НН).

Недовнесенные налоги экономисты многих стран считают *"завышенным налоговым бременем"*, что означает утрату общественной эффективности данной налоговой системы или определенных налогов, баз, ставок. Такого мнения придерживаются, например, у американские экономисты относительно непрямых налогов и НДС в частности.

Государство и налоговые органы должны систематически проводить политику по воспитанию налогоплательщиков в духе сознательности и добросовестного отношения к своим обязанностям. Эта политика должна проводиться постоянно и прежде всего в средствах массовой информации. Она должна включать в себя *три важных компонента*:

1) разъяснение необходимости уплаты налогов и обоснование этой необходимости;

2) представление в средствах массовой информации сведений о злостных нарушителях налогового законодательства и о том, какие они понесли штрафные санкции или уголовные наказания; пропагандирование принципов неотвратимости наказания за налоговые правонарушения;

3) обеспечение прозрачности использования налоговых платежей, т. е. доступности для налогоплательщиков информации о том, сколько собирается налоговых платежей, на какие цели они используются и какие блага получают от этого налогоплательщики данного города, села, региона, страны.

Важнейшим показателем, характеризующим уровень совершенства налоговой системы, является доля теневого бизнеса в экономике страны. Этот показатель самым непосредственным образом связан с уровнем собираемости налогов, так как теневой бизнес не уплачивает налогов. Если в странах с высокоразвитой рыночной экономикой этот показатель не превышает 8 – 11 %, то в Украине он составляет более 40 – 50 % (официально 22 – 25 %). Доля теневого бизнеса имеет в нашей стране критическое значение, и если не предпринять со стороны государства действенных мер, то дальнейшее развитие национальной экономики проблематично.

Таким образом, в теории финансов налоговую нагрузку можно представить, как сбалансирование спроса государства на налоги и предложения источника их уплаты со стороны налогоплательщиков. Налоговое бремя можно рассматривать, как форму монопольной цены государства за свои услуги и блага внутри страны. Государство выступает единственным, монопольным продавцом этих услуг и общественных благ. Плательщики налогов вынуждены покупать эти блага по установленной цене, они формируют предложение финансовых ресурсов для налогообложения. В результате столкновения интересов сторон данного финансового процесса в любом демократическом государстве со временем стихийно или осознано складывается совокупное равновесное налоговое бремя. Но монопольный характер рынка государственных услуг порождает субъективизм и противостоит объективному процессу сбалансированности налогового бремени. Поэтому возникают "ножницы" потенциально возможных налоговых сборов (исходя из обязательств и знания базы) и фактических платежей.

Наибольшего эффекта на макроуровне можно достигнуть путем проведения политики государственного регулирования и оптимизации налогового бремени. *Процесс оптимизации* предусматривает законодательное установление равновесных ценовых параметров налогового бремени: налогового оптимума в рамках нижней и верхней границ налогообложения, оптимальных размеров ставок основных налогов. Это обеспечивает максимально возможный фискальный, регулирующий и контрольно-регулятивный эффект в экономике.

Оптимальное налоговое бремя сводит к минимуму влияние фактора монополии в процессе формирования цены на государственные услуги, создает условия для органичного единства интересов всех субъектов налоговых отношений, для роста доходов государства и налогоплательщиков на основе общего экономического роста.

Оптимальное равновесное налоговое бремя является индивидуальным для каждой страны отдельно в разные периоды ее развития. Поэтому не существует единых, универсальных для разных стран и экономик равновесных параметров налогового бремени.

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте понятие налогового бремени на макро- и микро-уровне.
2. Охарактеризуйте методику расчета налогового бремени на экономику и население.
3. Раскройте сущность понятий налог отдачи, налоговой затрато-емкости и эффективности налоговой системы.
4. Каким образом можно рассчитать уровень собираемости налогов?
5. Опишите порядок проведения воспитательной работы с налогоплательщиками и политики налоговой оптимизации.

5.3. КОРПОРАТИВНЫЙ НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ. ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Вопросы определения оптимальной величины налоговых обязательств уже давно привлекают внимание экономистов, политических деятелей и даже мыслителей, писателей и философов.

Французский философ Шарль Монтескье (1689 – 1755) писал, что "ничто не требует столько мудрости и ума, как определение той части, которую у подданных забирают, и той, которая у них остается".

Английский писатель-сатирик Джонатан Свифт (1667 – 1745) мудро говорил о том, что при повышении налогов "не всегда дважды два будет четыре, при этом возможно получить единицу". И это было до возникновения теории Лаффера.

Английский экономист Адам Смит (1723 – 1790) по этому поводу писал: "При какой-либо особой крайности народ может, под влиянием сильного общественного воодушевления, сделать большое усилие и отдать даже часть своего капитала, чтобы прийти на помощь государству, но совершенно немыслимо, чтобы он делал это сколько-нибудь продолжительное время: а если бы он делал это, налог скоро разорил бы его в такой степени, что он вообще утратил бы возможность поддерживать государство".

Все это говорит о том, что уже не одну сотню лет перед всем человечеством стоит вопрос уплаты налогов и их величины. Все это подчеркивает важность и сложность определения оптимальной налоговой нагрузки для конкретной компании.

Налоговые платежи охватывают всю производственную, хозяйственную и финансовую деятельность предприятия, определяют структуру цены, влияют на эффективность производства, а также являются важнейшими факторами при принятии бизнес-решений. Налоги, будучи сильнейшим экономическим регулятором, внедряются в сферу стратегических решений, иногда кардинально изменяют тактику действий компании. Важные решения никогда не принимаются без учета размеров налогов и управления ними. На предприятии всегда должны быть специалисты, основными функциями которых будет анализ и организация деятельности компании с точки зрения налогообложения. Чаще всего такие специалисты работают в финансовом отделе компании, поскольку, как уже было изложено ранее, налоговый менеджмент и планирование является частью общего финансового менеджмента и планирования. Иногда специалисты по налоговому планированию работают в бухгалтерии, но это считается нежелательным.

Корпоративный налоговый менеджмент является видом управленческой деятельности и управленческого учета, поскольку налоги – это также расходы предприятия.

Корпоративный налоговый менеджмент – это система управления налоговыми потоками предприятия с помощью использования

научно обоснованных рыночных форм и методов, принятие управленческих решений в сфере налоговых расходов и доходов на микроуровне.

Налоговый менеджмент, являясь частью общей системы менеджмента предприятия, предполагает наличие таких элементов как:

- ❖ организация процесса управления налоговыми потоками;
- ❖ налоговое планирование;
- ❖ налоговое регулирование;
- ❖ налоговый контроль.

Обобщая сказанное выше, можно сказать, что налоговый менеджмент – это мероприятия по подготовке и созданию условий для оптимизации налоговых потоков и платежей.

Специалист в этом виде деятельности называется **экспертом или консультантом по налогам**. Данный вид деятельности предполагает абсолютное знание налогового законодательства, всех альтернативных налоговых систем, меры ответственности за уклонение от уплаты налогов (раздел 2 Налогового кодекса), знание бухгалтерии, финансовой и налоговой отчетности, финансового и экономического анализа деятельности предприятия, финансового учета и бюджетирования.

Должностные обязанности эксперта по налогам:

- участие в разработке документов предприятия, которые регламентируют его деятельность;
- разработка и обоснование применения эффективного налогового режима на предприятии;
- создание и поддержка информационной базы в соответствии с налоговым законодательством избранной юрисдикции;
- участие в обсуждении договоров и контрактов;
- разработка корпоративной налоговой политики и налогового бюджета;
- осуществление корпоративного налогового планирования, прогнозирования и бюджетирования;
- разработка системы корпоративного налогового регулирования;

- осуществление внутреннего налогового контроля, анализа налогообложения компании;
- обеспечение выполнения обязанностей по внешнему налоговому контролю (своевременное и полное погашение налоговых обязательств, предоставление документации налоговым органам);
- поддержание налоговой дисциплины (своевременная постановка на учет в налоговых и социальных органах, перерегистрация, разработка налогового календаря (что и когда платить + отчеты), регулирование платежей по отдельным налогам, взаимодействие с органами местного самоуправления и налоговыми органами по отдельным вопросам налогообложения, в частности, по предоставлению налоговых льгот и т. д);
- выполнение организационно-методической работы в сфере налогообложения на предприятии;
- другие текущие и стратегические вопросы, связанные с налогообложением.

Наиболее предпочтительным является участие эксперта по налогам на этапе создания и регистрации предприятия. Этот этап включает в себя выбор организационно-правовой формы хозяйствования, вида и профиля предпринимательской деятельности, местонахождения самого хозяйствующего субъекта (юрисдикция), создание филиалов или дочерних организаций, их регистрация. Именно на этом этапе логично обдумать и заложить перспективные планы по оптимизации налоговых платежей данной структуры. На этом этапе решения принимаются только с позиции наибольшей выгоды в сфере налогообложения, анализируются возможности использования альтернативных систем налогообложения, применения льгот, свободных экономических зон и "налоговых оазисов" – офшорных зон. На данном этапе разрабатываются стратегия размещения капитала, инвестиционной политики, финансирования, способы перемещения капиталов, избежания двойного налогообложения, закладываются учетная и амортизационная политика, изучаются законодательные акты и пробелы в действующем законодательстве.

Существуют альтернативные системы налогообложения в Украине (табл. 5.1).

Таблица 5.1 – Сравнительная таблица альтернативных систем налогообложения в Украине

Система налогообложения	Объект налогообложения	Субъект налогообложения
1	2	3
Общая система	Д-Р-А (21 %, 19 %, 16 %, 18 %)	Нет ограничений (по желанию может перейти любое предприятие)
ЕН (3 %, 5 %)	Выручка, начисленная кассовым методом, т. е. все что поступило на 311 и 301 счета (не включая НДС для 3 %). Не зависит от объема расходов и амортизационной политики (не выгодно при больших накладных расходах и существенных амортизационных начислениях)	3-я группа – ФЛ-предприниматели, которые используют наемный труд (не более 10 чел), годовой объем дохода не более 3 млн грн. 4-я группа – ЮЛ любой организационно-правовой формы, количество наемных работников не более 50 чел, годовой объем дохода не более 5 млн грн
Фиксированный налог для СПД ФЛ	Устанавливаются местными советами в процентах к минимальной зарплате: 1-я группа – 1 – 10% минимальной зарплаты (10 – 100 грн); 2-я группа – 2 – 20% минимальной зарплаты (20 – 200 грн)	1-я группа – ФЛ-предприниматели, которые не используют наемный труд, осуществляют только мелкорозничную торговлю на рынке или предоставляют бытовые услуги. 2-я группа – ФЛ-предприниматели, которые осуществляют хозяйственную деятельность или предоставляют услуги населению и плательщикам ЕН, производство и продажу товаров, деятельность в сфере ресторанного бизнеса. Не используют наемный труд или используют труд не более 10 чел, годовой объем дохода не более 1 млн грн

Продолжение таблицы 5.1

1	2	3
Фиксированный сельхозналог	Площадь с/х угодий в расчете на нормативную оценку 1 га площади. Рассчитывается на год на 1.01 текущего года и уплачивается ежемесячно в размере трети суммы расчета долей: 1 кв. – 10 % 2 кв. – 10 % 3 кв. – 50 % 4 кв. – 30 %	Если часть с/х товаропроизводства за предыдущий год равна или превышает 75 % (кроме реализации декоративных растений, диких птиц и животных, меховых изделий и меха)
Оф-шор (налоговый оазис, налоговая гавань)	Уплата фиксированной государственной пошлины за нахождение в реестре компаний (обычно раз в год). В некоторых странах есть дополнительные требования. Отсутствие отчетности	Основные условия: • нерезидент; • неведение хозяйственной деятельности на территории регистрации; • условия строгой конфиденциальности (кодовые счета)

В рамках международной экономической интеграции специалистам в сфере налогообложения необходимо изучить принципы и структуру налоговых систем других стран, в частности ЕС.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем сущность корпоративного налогового менеджмента?
2. Какие должностные обязанности у эксперта по налогам?
3. Какие вы знаете альтернативные системы налогообложения в Украине?

5.4. КОРПОРАТИВНОЕ НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Современное налоговое планирование в Украине характеризуется высокой ролью бухгалтерии предприятия в данной сфере планирования

и отстранением от этого процесса экономических и финансовых служб. В свою очередь, бухгалтерия или вообще не берет участия в планировании налоговых платежей, или сводит свои функции к формальному сбору статистической информации, как постфактум (после окончания налогового периода).

Термин "налоговое планирование" довольно распространен в экономической, научной и методической литературе, но понимают его по-разному. Варианты его интерпретации следующие:

- минимизация налоговой нагрузки с помощью финансового планирования, включая инвестиции с отсрочкой уплаты налогов, приобретение необлагаемых налогами ценных бумаг и использование различных налоговых ниш;
- систематический анализ разных налоговых альтернатив, направленный на минимизацию налоговых обязательств в текущем и будущем периодах;
- деятельность плательщика налогов, направленная на минимизацию его налоговых обязательств;
- создание системы договоров и комбинации различных форм налогообложения с целью максимального снижения налогов и минимизации в рамках действующего законодательства возможной ответственности, а также сохранение накопленных капиталов;
- целенаправленные правовые действия плательщика налогов, направленные на минимизацию налоговых платежей и т. д.

Вывод: как зарубежные, так и отечественные исследователи под налоговым планированием, прежде всего, понимают деятельность, направленную на уменьшение налоговых платежей, рассматривая ее через призму противостояния и приспособления друг к другу налогоплательщиков, с одной стороны, и фискальных органов, с другой.

Однако налоговое планирование должно не только уменьшать налоговые платежи, но и оптимизировать налоговые потоки, стать регулятором процесса управления предприятием, наравне с маркетинговым планированием и планированием производства. Оптимизация налоговой

нагрузки закладывает основу для экономического развития предприятия и роста налоговых поступлений в бюджет в будущем.

Классификация и виды налогового планирования

Виды налогового планирования классифицируются следующим образом:

- 1) исходя из объекта управления:
 - внешнее (осуществляется внешними консультантами, банковскими органами, государственными органами и т. д.);
 - внутреннее (осуществляется дирекцией предприятия и его структурными подразделениями);
- 2) в зависимости от юрисдикции (территории расположения):
 - в пределах страны (национальное);
 - за пределами страны (международное);
- 3) в зависимости от длительности периода и характера задач:
 - оперативное;
 - тактическое;
 - стратегическое;
- 4) в зависимости от законности действий плательщиков налогов:
 - законное (при котором происходит манипулирование нормами действующего законодательства, вследствие его несовершенства, сложности и противоречивости);
 - противозаконное (при котором используются противозаконные методы с целью уменьшения налоговых платежей);
- 5) в зависимости от стадии финансово-производственного цикла:
 - на стадии создания предприятия;
 - в период его деятельности;
 - на стадии ликвидации;
- 6) в соответствии с ожидаемыми результатами налогового планирования:
 - оптимистическое;
 - пессимистическое;
 - реалистическое;

- 7) в зависимости от влияния на налоговую нагрузку:
- оптимизационное (направлено на оптимизацию и минимизацию налоговых потоков предприятия);
 - классическое (направлено на расчет будущих налоговых платежей).

Принципы налогового планирования

Существует много подходов к описанию принципов налогового планирования. Основным из них является *классический подход* с выделением *трех основных принципов*. Более расширенная система принципов создана в недавнем прошлом современными учеными:

1. *Принцип разумности* – означает "все хорошо, что в меру". Применение грубых и необдуманных приемов будет иметь последствия штрафных, административных и криминальных санкций со стороны государства. Схема налогового планирования должна быть продумана до мелочей и деталей.

2. *Нельзя строить метод налоговой оптимизации на использовании зарубежного опыта налогового планирования и исключительно на пробелах налогового законодательства.*

3. *Нельзя строить способ оптимизации налогообложения исключительно на смежных с налоговым правах (гражданском, банковском, бухгалтерском и т. д., но учитывать их необходимо).*

4. *Принцип комплексного расчета экономии и расходов.* При формировании того или другого способа налоговой оптимизации необходимо рассмотреть все существенные аспекты данной операции и всей деятельности предприятия в целом.

5. *Необходимо учитывать политические аспекты* (уровень политической стабильности, состояние государственного бюджета, уровень инфляции, ценовую политику и т. д.).

6. *Принцип "золотой середины"* (при привлечении широкого круга лиц в схеме налогового планирования работники должны четко понимать свою роль в операции, но не должны осознавать ее цель и мотивы).

7. *Документальное оформление операций* (этот принцип бухгалтерского учета должен сохраниться в налоговом планировании, так как неоформленные документально операции являются грубым нарушением законодательства).

8. *Разовый характер операции* (операции налогового планирования, как правило, не имеют системного характера).

9. *Принцип конфиденциальности* (распространение сведений о финансовых планах и схемах, удачно проведенных операциях по минимизации налогообложения может иметь целый ряд негативных последствий).

10. *Принцип комплексной налоговой экономии* (одновременная работа со всеми факторами, влияющими на налоговые платежи, применение разнообразных способов оптимизации налогов).

Этапы налогового планирования

Налоговое планирование – это неразрывная часть общеэкономического и финансового планирования, поэтому деятельность в сфере налогового планирования должна состоять из таких же этапов, как и при составлении общего плана развития предприятия:

1. *Организационно-подготовительный этап* – состоит в формировании аппарата, который должен организовать всю работу по составлению плана и создать условия для его реализации.

2. *Исследовательский этап* – состоит в проведении основных исследований, которые предшествуют составлению плана (исследование бухгалтерского, налогового, гражданского, уголовного, банковского законодательства); сбор необходимой информации, составление аналитических таблиц, подбор необходимых технико-экономических показателей, произведение необходимых расчетов.

3. *Планово-подготовительный этап* – составление самого плана.

4. *Основной этап* – реализация плана с учетом оперативного анализа, контроль и анализ результатов.

Некоторые ученые объединяют понятие этапов, уровней и направлений налогового планирования. Рассмотрим подробнее уровни общей системы налогового планирования.

Основные элементы (уровни) общей системы налогового планирования

Налоговое планирование, как и любую другую систему управленческой деятельности, можно представить в виде системы, которая включает оперативный, тактический и стратегический уровни.

Фундаментальным элементом налогового планирования является **оперативный уровень**, который в литературе часто называют текущим внутренним налоговым контролем. На этом уровне обычно производится постоянный контроль и текущий анализ плановых и фактических показателей финансово-хозяйственной деятельности и налоговых платежей, делаются выводы, вносятся поправки, коррективы в плановые параметры.

На **тактическом уровне** налоговое планирование становится частью общей системы финансового контроля и управления, когда осуществляется общая подготовка (планирование) контрактных схем типовых, крупных и долгосрочных хозяйственных договоров, в частности:

- составляются прогнозы налоговых обязательств предприятия и последствий налоговых схем предприятия, которые учитываются при формировании прогнозов финансовых потоков предприятия. Это является базовым критерием для утверждения инвестиционных решений;
- разрабатывается график соответствия исполнения налоговых обязательств и изменений финансовых ресурсов предприятия;
- прогнозируются и исследуются возможные причины резких отклонений от среднестатистических показателей деятельности предприятия, налоговых последствий инноваций или осуществления схем операций;
- разрабатываются текущие и среднесрочные инвестиционные планы, планы экономии на налогах, как одного из источников финансирования.

Тактическое налоговое планирование представляет собой организацию расчетов налоговых платежей на ближайший год и среднесрочную перспективу с учетом всех возможных в законодательстве способов их оптимизации.

Направления тактического планирования на микроуровне:

1. *Учетная политика предприятия.* Разрабатывая учетную политику, бухгалтер и эксперт по налогам должны определить в ней методы ведения как бухгалтерского, так и налогового учета. Для этого законодательство предлагает выбор вариантов методов учета тех или иных активов и обязательств.

Основная задача – разработать принципы разделения полномочий и ответственности налоговых и учетных служб, создать единую систему внутрифирменных документов, регламентирующих деятельность налоговых и учетных служб в системе управленческого учета.

2. *Амортизационная политика.* Выбор метода амортизации основных средств и нематериальных активов.

3. *Налоговые льготы.* Изучение налогового законодательства и поиск возможностей законного получения льгот.

4. *Пробелы в действующем законодательстве.* Тщательное изучение законодательных актов, поиск коллизий, белых пятен, консультации с юристами о возможности использования данных пробелов при построении корпоративной системы налогообложения.

Стратегическое налоговое планирование – изначальный и одновременно завершающий, высший уровень налогового планирования. Эта деятельность направлена на разработку способов оптимизации налоговых потоков предприятия. Результатом этого процесса должен стать налоговый план, направленный на достижение стратегических интересов предприятия. Таким образом, все налоговое планирование начинается с определения стратегических целей предприятия. Именно они формируют необходимость в утверждении тех или иных управленческих решений и на их основе строится структура предприятия, его внутренние и внешние связи.

Основная цель стратегического налогового планирования состоит в разработке долгосрочного финансового плана предприятия на основе

прогнозов и тенденций развития налоговой системы страны, эволюции финансовых рынков, моделей и вариантов ведения хозяйственных операций и любых изменений во внешней среде. Эта деятельность требует не только знания налогового законодательства, но и умения анализировать рыночную конъюнктуру, прогнозировать изменения в налоговом законодательстве, в экономике в целом. Требуются знания в юриспруденции, общей экономике (макро и микро), менеджменте, финансах, понимание экономической сущности налогообложения, изучение основных фундаментальных и новейших научных теорий в налогообложении и финансах как украинских, так и зарубежных ученых.

Стратегическое планирование, как правило, осуществляется на этапе создания и регистрации предприятия и направлено на минимизацию налоговых обязательств в перспективе. Этот этап включает в себя выбор организационно-правовой формы хозяйствования, вида и профиля предпринимательской деятельности, местонахождения хозяйствующего субъекта. Анализируется возможность использования "налоговых оазисов" – оф-шорных зон. На этом этапе рассматриваются вопросы не только с позиции наиболее льготного режима, но и с точки зрения более выгодных условий перевода полученных денег из одной страны в другую, получения налоговых кредитов, избежания двойного налогообложения. Разрабатывается также стратегия размещения капиталов, инвестиционной политики и финансирования.

Налоговый бюджет предприятия

В корпоративном менеджменте особое значение имеет бюджетирование, во время которого прогнозируются суммы налоговых платежей на плановый период. Без налогового бюджетирования сложно достичь реальных показателей и эффективности общего бюджетирования предприятия. Налоговое бюджетирование является итоговой частью корпоративного налогового планирования. Налоговое планирование базируется на данных предварительного финансово-экономического анализа и выборе оптимальных решений в сфере налоговых доходов и расходов с целью получения максимальной прибыли и ее эффективного вложения или использования. Конечной целью налогового планирования и бюд-

жетирования является обеспечение долгосрочной финансовой стабильности предприятия. Результаты корпоративного налогового бюджетирования должны отражаться в налоговом бюджете, который разрабатывается налоговой службой предприятия. В налоговом бюджете должны быть зафиксированы результаты налоговой оптимизации, общий результат управления налоговыми потоками и принятия адекватных решений по уменьшению налоговых платежей. Налоговый бюджет необходим предприятию для формирования налогового календаря и дальнейшей оптимизации финансовых параметров работы. Налоговый бюджет служит базой для анализа и контроля за соблюдением запланированных параметров, выявлением ошибок, просчетов и их исправлением.

Формирование налогового бюджета достаточно трудоемкий процесс, который зависит от многих экономических, финансовых и налоговых параметров, а также от характера и агрессивности налоговой политики предприятия. Этот процесс требует наличия плановой, отчетной и оперативной информации по всей финансово-хозяйственной деятельности, составления договоров запланированного объема налоговых начислений и платежей в целом и по отдельно взятым налогам. Весь объем необходимой информации должен содержать налогооблагающие параметры и размеры ожидаемой задолженности предприятия перед бюджетом, включая реструктуризированную задолженность. Грамотно организованное налоговое бюджетирование дает возможность предприятию получить ощутимый финансовый эффект.

Суммируя сказанное выше, можно сформулировать следующее определение.

Налоговый бюджет предприятия – это оптимизированное на альтернативной основе результативное обобщение налоговых доходов (экономии на налогах) и расходов предприятия на организацию налогового менеджмента, налогового планирования, оптимизацию и самоконтроль с целью получения максимально возможной прибыли и ее эффективного использования.

Основными задачами налоговой службы перед составлением бюджета являются:

➤ определение прогнозных налоговых обязательств предприятия в плановом периоде по каждому налогу и в общем плане;

- определение налоговой задолженности перед бюджетом по предыдущим периодам;
- расчет плановой себестоимости;
- разработка финансового плана предприятия;
- определение тяжести налогового бремени;
- предложение и отражение альтернативных схем оптимизации налоговых платежей;
- разработка плана экономического развития предприятия.

Таким образом, налоговое планирование, составление налогового бюджета способствуют не только минимизации налоговых платежей, но и повышению общего научного уровня планирования и, в конечном счете, повышению эффективности производства.

Корпоративный налоговый бюджет составляется в случае необходимости раз в месяц, квартал, год или на среднесрочную перспективу и анализируется налоговыми менеджерами. Этот документ не является отчетным, служит для внутреннего использования, содержит элементы коммерческой тайны.

В процессе налогового бюджетирования могут составляться отдельные бюджеты в разрезе каждого налога или по группам налогов. Для составления корректного налогового бюджета необходимо рассчитать ряд показателей:

1. *Бюджетирование начисления налогов* – для его расчета используют следующие начальные данные:

- плановые показатели для расчета базы налогообложения (площадь, нормативные расходы материалов, количество работников, расходы на аппарат управления, расходы на сбыт, добавленная стоимость, прибыль до налогообложения, постоянные расходы и условно-постоянные налоги и т. д.);
- налоговое законодательство (изменения, объекты налогообложения, порядок расчета налоговой базы, налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов, налоговые льготы);
- другие данные (договоры и графики реструктуризации, погашение задолженностей по налогам, графики погашения пени, штрафов и т. д.).

Расчет начисленных налогов осуществляется по каждому налогу отдельно по формуле

$$H_{\text{начисл}} = (H_{\text{Брасч}} - H_{\text{Бне облаг}}) \times C_{\text{н}} - L_{\text{н}}, \quad (5.12)$$

где $H_{\text{начисл}}$ – начисленный налог; $H_{\text{Брасч}}$ – рассчитанная база налогообложения; $H_{\text{Бне облаг}}$ – база налогообложения, которая не облагается налогом; $C_{\text{н}}$ – ставка налога; $L_{\text{н}}$ – льготы по данному налогу.

2. *Бюджетирование налоговых платежей* – производится для составления графиков налоговых платежей и формирования бюджета движения денежных потоков предприятия после расчета начислений. Налоговые платежи рассчитываются по формуле

$$H_{\text{к упл}} = H_{\text{начисл}} - H_{\text{переплата}} + H_{\text{реструкт}}, \quad (5.13)$$

где $H_{\text{к упл}}$ – налоговые платежи, которые подлежат уплате; $H_{\text{начисл}}$ – начисленные платежи; $H_{\text{переплата}}$ – сумма переплаты по налогам; $H_{\text{реструкт}}$ – налоговые платежи в соответствии с графиком погашения реструктуризированной задолженности по налогам, пени и штрафов.

3. *Бюджетирование налоговой задолженности* – осуществляется для составления прогнозного баланса движения денежных средств после расчета двух предыдущих показателей по формуле

$$З_{\text{к п}} = З_{\text{н п}} + H_{\text{начисл}} - З_{\text{реструкт}} - H_{\text{к упл}}, \quad (5.14)$$

где $З_{\text{к п}}$ – задолженность по налогам на конец периода; $З_{\text{н п}}$ – задолженность по налогам на начало периода; $H_{\text{начисл}}$ – начисленные платежи; $З_{\text{реструкт}}$ – реструктуризированная задолженность; $H_{\text{к упл}}$ – налоговые платежи, которые подлежат уплате.

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте сущность, классификацию и виды налогового планирования.
2. Перечислите основные принципы и этапы налогового планирования.
3. Охарактеризуйте основные уровни налогового планирования.

4. Что такое налоговый бюджет, и какие основные задачи ставятся при его составлении?

5. Перечислите расчетные показатели налогового бюджета.

5.5. СПОСОБЫ И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВ

Методы оптимизации налогов довольно разнообразны. Наиболее распространенные из них следующие:

1. *Метод изменения отношений* – состоит в том, что предприятие при юридическом оформлении хозяйственных отношений со своими контрагентами выбирает гражданско-правовую норму с учетом налоговых последствий ее применения. Другими словами, одни хозяйственные правоотношения, налогообложение результатов которых происходит по повышенным ставкам, заменяются другими однородными и близкими правоотношениями, которые имеют льготный режим налогообложения. При этом экономическая суть хозяйственной операции остается неизменной. Изменяться должны именно правоотношения (весь комплекс прав и обязанностей), а не только формальная сторона операции. То есть изменения не должны носить признаков условности или фиктивности, иначе операция может быть признана недействительной.

2. *Метод разделения отношений* – как и предыдущий метод, базируется на принципе диспозитивности в гражданском праве (принцип состязательности). Принцип диспозитивности – один из краеугольных камней гражданского процесса. Суть его заключается в предоставлении сторонам и субъектам, защищающим права и интересы других лиц (прокурору, органам исполнительной власти и местного самоуправления, организациям и гражданам, выступающим на основании ст. 42 ГПК), свободы распоряжения материальными правами и процессуальными средствами их защиты. Любое субъективное право как мера возможного поведения предполагает возможность уполномоченного лица свободно распоряжаться данным правом и защищаться в установленном порядке. Без этих полномочий субъективное право невозможно. Это касается и процессуальных прав участников судопроизводства, но в данном случае происходит не замена одних хозяйственных отношений на другие,

а разделение одного сложного блока отношений на несколько простых хозяйственных операций.

3. *Метод отсрочки налогового платежа* – базируется на том, что срок уплаты большинства налогов обусловлен моментом возникновения объекта налогообложения и календарным периодом (месяц, квартал, год).

4. *Метод прямого сокращения объекта налогообложения* – предлагает избавиться от определенных операций, которые подлежат налогообложению, и при этом не повлиять негативно на хозяйственную деятельность предприятия.

5. *Метод делегирования налоговой ответственности предприятию-сателиту* заключается в передаче ответственности по уплате основных налогов специально созданной организации, деятельность которой направлена на уменьшение фискального давления на материнскую компанию всеми возможными способами. Этот способ уменьшения налогового давления чаще всего используется при планировании налога на прибыль.

6. *Метод использования законодательно установленных льгот и преференций* для разных отраслей экономики и отдельных групп плательщиков налогов. Это стало возможным благодаря установлению специальных режимов налогообложения для отдельных отраслей, видов деятельности, групп населения, которые требуют наибольшей поддержки со стороны государства для обеспечения роста экономики и экономической безопасности страны (например, для сельского хозяйства, малозаселенных и экономически неразвитых территорий, субъектов малого бизнеса, инвалидов, благотворительных и неприбыльных организаций, предприятий, ориентированных на экспорт).

7. *Метод изменения юрисдикции сбытового управления или центра принятия управленческих решений предприятия путем создания самостоятельного юридического лица или путем переноса производственных мощностей на территорию льготного режима налогообложения, включая дешевую рабочую силу* – базируется на праве органов местного самоуправления самостоятельно, в границах, утвержденных

законодательством, устанавливать конкретные ставки местных налогов и льготных режимов налогообложения для определенных территорий Украины.

Перечисленные методы в большинстве своем являются сепаративными (не взаимодействуют друг с другом) и краткосрочными. В то время как наиболее эффективным становится объединение методов налоговой оптимизации, которое дает возможность предприятию достигнуть поставленных целей (роста продаж, прибыли и т. д.) в наиболее короткий промежуток времени и с наименьшими затратами, с учетом долгосрочной перспективы экономического роста и финансовой стабильности предприятия.

Методические аспекты налогового планирования

На сегодняшний день наука не создала специальных методик планирования объемов налоговых платежей. На практике в процессе налогового планирования используются общеизвестные, широко применяемые и традиционные методы. Эти методы универсальны и не зависят от специфики исследуемых процессов. Рассмотрим эти методы по порядку.

Основные методы налогового планирования:

1. Методы корпоративного налогового планирования:
 - метод ситуативного налогового планирования;
 - численные балансовые методы;
 - метод определения финансовых потоков предприятия в двухкоординатной системе налогообложения.
2. Метод микробалансов.
3. Метод графоаналитических зависимостей.
4. Матрично-балансовый метод.
5. Статистический балансовый метод.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте основные методы оптимизации налоговых платежей.
2. Раскройте методические основы налогового планирования.

5.6. ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Механизм влияния налоговых платежей на финансовые результаты

Налоговые платежи существенным образом влияют на работу предприятия и, прежде всего, на конечные финансовые результаты. Налоговые платежи влияют на конкурентоспособность продукции, отпускные цены и тарифы, себестоимость продукции, объем реализации, а в конечном итоге, на финансовые результаты и величину чистой прибыли.

Нужно отметить, что налоги, уплачиваемые предприятием, влияют на финансовые результаты его работы по-разному и далеко не в одинаковой степени. Считается, что наибольшее влияние на финансовые результаты оказывают прямые налоги, а косвенные – меньшее. Косвенные налоги включаются в цену продукции, их конечным плательщиком оказывается население. Но это не значит, что косвенные налоги не влияют на финансовые результаты работы предприятия. Механизм их влияния показан на рис. 5.1.

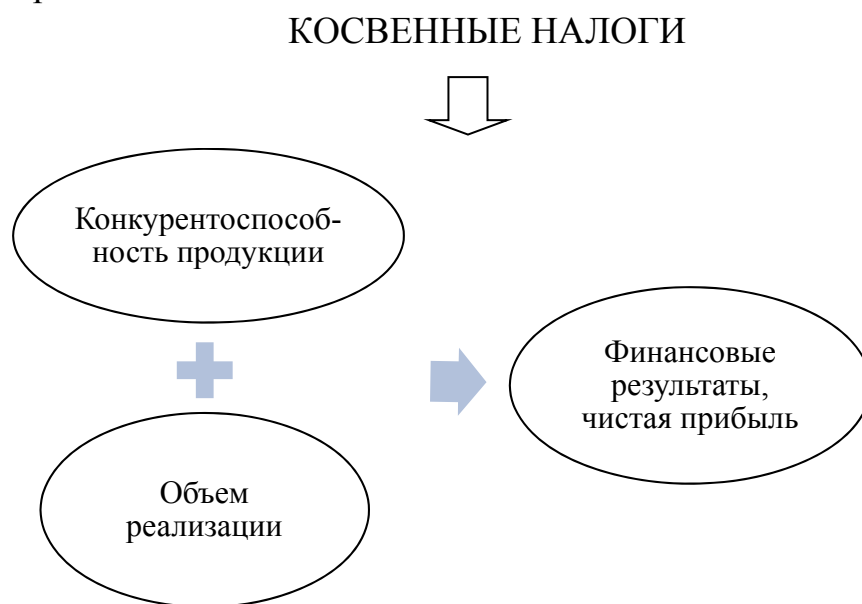


Рисунок 5.1 – Влияние косвенных налогов на финансовые
результаты деятельности предприятия

Косвенные налоги включаются в цену продукции, вследствие чего она увеличивается, следовательно, снижается конкурентоспособность

продукции, так как цена является одной из важнейших ее составляющих. В свою очередь, снижение конкурентоспособности продукции отрицательно влияет на объем реализации, следовательно, и на величину себестоимости и прибыли предприятия.

Механизм влияния прямых налогов на финансовые результаты показан на рис. 5.2.



Рисунок 5.2 – Влияние косвенных налогов на финансовые результаты деятельности предприятия

Налоги, включаемые в себестоимость продукции:

Прямые:

- НДФЛ;
- ЕСВ;
- земельный налог;
- экологический сбор;
- плата за специальное пользование природными ресурсами;
- транспортный налог (если есть в налоговой системе);

Непрямые:

- НДС (у неплательщиков малого бизнеса);
- таможенная пошлина по элементам материальных затрат;
- акцизный сбор по элементам материальных затрат.

Налоги, которые относят на финансовый результат:

- сверхнормативные отчисления за загрязнение окружающей среды;
- ЕН из выручки у малого бизнеса;
- имущественные налоги;
- местные налоги.

Налоги, которые платят из валовой прибыли:

- налог на прибыль.

Налоги, которые платят из чистой прибыли:

- НДФЛ из дивидендов;
- прочие налоги, заложенные в превышении лимитов по расходам двойного значения при налогообложении прибыли (лимит на расходы по обучению и переквалификации, лимит расходов по презентациям и рекламе, лимит расходов на приемы и банкеты и т. д).

Прямые налоги в зависимости от того, как они изменяются в связи с изменением *объема производства*, можно подразделить на *две группы*:

- 1) условно-постоянные;
- 2) условно-переменные.

Особенность *условно-переменных налогов* заключается в том, что с увеличением объема производства и реализации продукции платежи по ним, как правило, увеличиваются, а при снижении объема производства – уменьшаются.

Величина *условно-постоянных налоговых платежей* с изменением объема производства и реализации продукции практически не изменяется. Поэтому если на предприятии наблюдается тенденция снижения объема производства, то в этом случае условно-постоянные налоги оказывают наиболее негативное влияние на финансовые результаты деятельности предприятия.

На основе научных исследований установлено, что степень влияния налогов на финансовые результаты работы предприятия в определенной мере зависит от соотношения прямых и косвенных налогов, а также от соотношения условно-переменных и условно-постоянных прямых налогов. Поэтому налоговые службы на предприятиях должны отслеживать эти структурные элементы налоговых платежей, что позволит более детально анализировать влияние налоговых платежей на финансовые результаты работы предприятия как в отчетном, так и в плановом периоде.

Если на предприятии работает эффективная налоговая служба, то создаются условия для повышения рентабельности, максимизации прибыли и развития предприятия. У предприятия возникают собственные источники для финансирования инвестиций и технического перевооружения производства. Коммерческие организации, обремененные налоговой системой, не имеют такой возможности. Поэтому эффективно построенная работа по налоговому планированию влияет на экономические и социальные процессы не только в текущем периоде, но и в перспективе, в первую очередь через инвестиции (рис. 5.3).



Рисунок 5.3 – Механизм влияния налоговой системы на экономические и социальные процессы на микроуровне через инвестиции в основной капитал

Налоговая система влияет на социальное положение работников предприятия по многим направлениям, начиная от величины заработной платы и будущей пенсии и заканчивается лечением и отдыхом. Если система налогового планирования позволяет предприятию активно развиваться, то возникают возможности для повышения заработной платы, улучшения общего материального положения работников, увеличения социальных платежей, следовательно, и роста потенциальной пенсии; также увеличивается НДФЛ, что благоприятно воздействует на бюджет страны. Налоговая система и эффективное налоговое планирование влияет и на масштабы деятельности предприятия, следовательно, и на численность работающих. Успешно работающее предприятие, активно инвестирующее средства в развитие, наращивает объемы деятельности и привлекает новый персонал. А при снижении эффективности функци-

онирования предприятие вынуждено сокращать численность своих работников, что приводит к росту безработицы. Хорошо работающее предприятие имеет возможность улучшать условия работы, осуществлять всевозможные социальные мероприятия (рис. 5.4).



Рисунок 5.4 – Механизм влияния эффективного налогового планирования на социальные процессы на микроуровне

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте механизм влияния косвенных налогов на финансовые результаты деятельности предприятия.
2. Раскройте механизм влияния прямых налогов на финансовые результаты деятельности предприятия.
3. Охарактеризуйте типы налогов в зависимости от влияния объема производства на них.
4. Раскройте механизм влияния налоговой системы на экономические и социальные процессы на микроуровне через инвестиции в основной капитал.

5. Раскройте механизм влияния эффективного налогового планирования на социальные процессы на микроуровне.

5.7. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ, СТРУКТУРЫ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ И ИХ ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ

С методической точки зрения анализ налоговых платежей и их влияния на финансовые результаты необходимо проводить в следующей последовательности:

- анализ динамики и структуры налоговых платежей;
- анализ влияния налоговых платежей на финансовые результаты работы организации;
- определение тяжести налогового бремени.

Показатели эффективности корпоративного налогового планирования

Результаты налогового планирования и оптимизации необходимо оценивать не только суммами уменьшения налоговых платежей и принесенных выгод, но и суммами уменьшения возможных убытков и потерь, вероятных при осуществлении хозяйственной деятельности без учета особенностей налогообложения. Также необходимо учитывать эффект от реинвестирования налоговой прибыли. Ключевую роль в налоговом планировании играет аналитическая стадия обработки информации для принятия управленческих решений.

Эффективность налогового планирования определяется с помощью коэффициентов, общая схема расчета которых предполагает отношение совокупности налоговых расходов или отдельных составляющих к объему продаж, себестоимости или прибыли. Показатели могут рассчитываться как в абсолютных, так и в относительных величинах.

К основным показателям эффективности корпоративного налогового планирования относятся:

1. *Общий коэффициент эффективности налогообложения*, который определяется как отношение чистой прибыли (чистого дохода) к совокупным налоговым расходам (как прямым, так и косвенным налогам).

2. *Налогоемкость продаж*, которая рассчитывается как отношение совокупных налоговых расходов к объему продаж (т. е. к выручке от реализации товаров, работ, услуг и полученных от покупателей сумм не прямых налогов).

3. *Коэффициент налогообложения доходов*, который определяется как отношение оборотных налоговых расходов к выручке от реализации (обычно, при расчете этого коэффициента принимаются не прямые налоги, которые по своей сути являются оборотными).

4. *Коэффициент налогообложения расходов*, который рассчитывается как отношение налоговых расходов, включаемых в общую сумму расходов предприятия, к общей сумме расходов.

5. *Коэффициент налогообложения прибыли*, который рассчитывается как отношение налоговых расходов, осуществляемых за счет прибыли, к прибыли (в расчете может использоваться любой показатель прибыли: операционной, валовой, чистой и т. д.).

Оценка эффективности возможна только на основе динамичных показателей, которые позволяют выявить тенденции для каждого конкретного предприятия. Так, например, для показателя "налогоемкость продаж" уже сложилась следующая шкала оценивания:

- ❖ если значение рассчитанного показателя не более 20 %, то налоговое планирование может быть ограничено рамками четкого ведения бухгалтерского учета и внутреннего документооборота, использованием прямых льгот, постоянным самообразованием и повышением квалификации главного бухгалтера;

- ❖ в интервале 20 – 45 % налоговое планирование должно стать частью общего финансового управления и контроля, а для этого необходимо привлечь специально подготовленный персонал или внешних налоговых консультантов (аудиторов);

- ❖ в интервале 45 – 70 % налоговое планирование должно стать одним из важнейших элементов стратегического планирования; необходим обязательный налоговый анализ и экспертиза организационных, юридических и финансовых мероприятий и инноваций в этой сфере. Вероятнее всего понадобится сотрудничество с профессиональными налоговыми консультантами, а также с юристами, которые специализируются на вопросах налогообложения и налогового права;

❖ если рассчитанный показатель превышает 70 %, то возникает сомнение в целесообразности данного бизнеса в дальнейшем.

Важное значение в налоговом планировании и корпоративном налоговом менеджменте, в целом, имеет полученный результат, то есть эффективность оптимизации размера налоговых платежей.

Чистый финансовый результат предприятия можно рассчитать с помощью формулы:

$$\text{ЧФ} = \text{В} - \text{Р} - \text{Н}_{\text{пр}} - \text{Н}_{\text{с}} - \text{Н}_{\text{др}}, \quad (5.15)$$

где ЧФ – чистый финансовый результат; В – выручка (включая внереализационные доходы) без НДС; Р – расходы предприятия; Н_{пр} – налог на прибыль; Н_с – налоги, которые идут на расходы (себестоимость или финансовые результаты); Н_{др} – другие налоги, которые уплачиваются из чистой прибыли.

Рассчитав чистый финансовый результат предприятия до и после оптимизации, можно определить эффект (экономия) от проведенной налоговой оптимизации:

$$\text{Э} = \text{ЧФ}_0 - \text{ЧФ}_1, \quad (5.16)$$

где Э – общий эффект системы налогового планирования на предприятии (финансовая экономия от налогового планирования); ЧФ₀ – чистый финансовый результат до проведения мероприятий налоговой оптимизации; ЧФ₁ – чистый финансовый результат после проведения мероприятий налоговой оптимизации.

Эта формула дает возможность определить общий эффект от комплексной работы в сфере налогового планирования и понять, что эффективность налогового планирования зависит не столько от самих налогов, сколько от общего финансового состояния предприятия и его финансового результата.

Вопросы для самоконтроля

1. Перечислите основные показатели эффективности корпоративного налогового планирования.
2. Какие расчетные методы определения общего эффекта от комплексной работы в сфере налогового планирования вы знаете?

6. ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

6.1. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансы организаций (предприятий) – это относительно самостоятельная сфера системы финансов государства, охватывающая широкий круг денежных отношений, связанных с формированием и использованием капитала, доходов, денежных фондов в процессе кругооборота средств предприятия. Именно в этой сфере финансов формируется основная часть доходов, которые в последующем по различным каналам перераспределяются в народно-хозяйственном комплексе и служат основным источником экономического роста и социального развития общества. Все доходы субъектов экономических отношений в процессе воспроизводства делятся на *первичные* и *вторичные*, получаемые уже после перераспределения первичных доходов:

- предприятий – в форме прибыли, остающейся в их распоряжении, и амортизационных отчислений (чистый денежный поток);
- работников (домохозяйств) – в форме чистой оплаты труда, остающейся после уплаты налогов и обязательных платежей, выплат из чистой прибыли акционерам и участникам, оплаты труда работникам бюджетной сферы, выплат из внебюджетных фондов социального направления;
- государства – в форме перераспределенных доходов предприятий в бюджет и внебюджетные фонды.

Роль финансов в хозяйственной деятельности предприятий проявляется в том, что с их помощью осуществляется:

- обслуживание индивидуального кругооборота фондов, т. е. смена форм стоимости; в процессе такого кругооборота денежная форма стоимости превращается в товарную, и после завершения процесса производства и реализации готового продукта товарная форма стоимости вновь выступает в первоначальной денежной форме (в форме выручки от реализации готового продукта);
- распределение выручки от реализации товаров (после уплаты косвенных налогов) в фонд возмещения материальных затрат, включая амортизационные отчисления, фонд оплаты труда (включая взносы

во внебюджетные фонды) и чистый доход, выступающий в форме прибыли;

- перераспределение чистого дохода на платежи в бюджет (налог на прибыль) и прибыль, оставляемую в распоряжении предприятия на производственное и социальное развитие;

- использование прибыли, оставляемой в распоряжении предприятия (чистой прибыли), на фонды потребления, накопления, резервный и на другие цели, предусмотренные в его финансовом плане (бюджете);

- контроль за соблюдением соответствия между движением материальных и денежных ресурсов в процессе индивидуального кругооборота фондов, т. е. за состоянием ликвидности, платежеспособности и финансовой независимости предприятия от внешних источников финансирования.

Существование финансов неразрывно связано с наличием товарно-денежных отношений и регулирующей ролью государства. Значительная часть финансовых отношений предприятий регламентирована гражданским законодательством: величиной и порядком формирования уставного и резервного капитала для предприятий различных организационно-правовых форм; порядками размещения и выкупа акций, приватизации, ликвидации, банкротства; порядком очередности списания средств с расчетного счета; составом затрат, относимых на себестоимость продукции; вариантами учетной политики, объектами и ставками налогообложения и так далее. *Материальной основой финансов предприятий* служит кругооборот капитала, который в условиях товарно-денежных отношений принимает форму денежного оборота.

Определенные денежные доходы и фонды образуются на предприятии уже на стадии создания и распределения ВВП. Так, часть выручки от реализации продукции должна быть направлена на возмещение материальных затрат и оплату труда. За счет полученной выручки на предприятии аккумулируются денежные средства в виде амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам; эти средства предназначены для приобретения нового имущества, но до его приобретения они находятся в обороте предприятия.

Кроме того, за счет полученной выручки от реализации продукции образуются денежные резервы предстоящих расходов и платежей, состав которых регламентируется соответствующим нормативным документом в области бухгалтерского учета и учетной политики предприятия. На предприятиях может образовываться также и ремонтный фонд, предназначенный для равномерного распределения расходов на особо сложные виды ремонта основных производственных фондов, которые учитываются в себестоимости продукции.

Процесс распределения расходов сопровождается и процессом их перераспределения. Так, при выплате заработной платы происходит удержание налога на доходы физических лиц и единого социального взноса. Выплата дивидендов также связана с удержанием налога на доходы у физических и юридических лиц – владельцев акций.

В общей величине оплаченной выручки предприятие получает доход в форме прибыли. В результате, в обороте предприятия остается нераспределенная прибыль (прошлых лет и отчетного года), представляющая собой сумму нетто прибыли (чистой прибыли), т. е. разницу между конечным финансовым результатом (прибылью до налогообложения) и суммой, направленной на уплату налогов и других платежей в бюджет.

В свою очередь, чистая прибыль может направляться (распределяться) по назначению. За счет чистой прибыли, в соответствии с действующим законодательством и учредительными документами организации, может быть образован резервный капитал. В процессе перераспределения также формируется ***ряд денежных источников средств предприятия***, имеющих характер фондов:

- *уставный капитал* (уставный фонд) – образуется при создании предприятия за счет взносов учредителей (участников) или за счет имущества, закрепленного собственником за предприятием. Порядок его формирования (минимальная величина, сроки взносов, дополнительное привлечение средств) регламентируется законодательством. Уставный капитал предназначен для авансирования средств в необоротные и оборотные активы;
- *целевое финансирование* и поступление из бюджета – в случаях, предусмотренных соответствующими законами;

- *целевое финансирование* и поступления из отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов и от других предприятий и физических лиц для осуществления мероприятий целевого назначения.

В кругообороте средств предприятия могут участвовать денежные источники средств в виде эмиссионного дохода и безвозмездных поступлений, составляющих денежную часть дополнительного капитала, которые носят характер специальных резервов, т. е. резервов предстоящих расходов и платежей.

В процессе формирования и использования денежных источников средств предприятий (капитала, доходов, резервов и т. п.) возникает широкий спектр денежных отношений, выражающих экономическое содержание сферы финансов предприятий и соответственно финансовых отношений. Для принятия управленческих решений можно выделить следующие группы заинтересованных лиц:

1. **Кредиторы.** Они заинтересованы в сохранении устойчивого финансового состояния компании, позволяющего своевременно погасить ссуды и проценты по ним. Финансовые отношения возникают при привлечении и размещении свободных денежных средств (получении и погашении кредитов, займов, страховых платежей и страховых возмещений, получении финансирования под уступку денежного требования, платежей в частные пенсионные фонды и т. п.).

В группу кредиторов входят следующие субъекты хозяйственной деятельности:

- банки, выдающие ссуды различной срочности под конкретные инвестиционные проекты или для восполнения недостатка собственных оборотных средств;
- поставщики компании – они также являются кредиторами в случае отсутствия предоплаты со стороны покупателя; при таком условии ссуда, в отличие от банковской, выдается не в денежной, а в товарной форме. В случае бартерных расчетов ее возврат также будет осуществляться в материально-вещественном виде;
- покупатели продукции, кредитующие компанию продавца на сумму предоплаты ее товаров. Финансовые отношения с покупателями возникают по поводу форм, способов и сроков расчетов, а также спосо-

бов обеспечения исполнения обязательств (уплата неустойки, передача залога);

- участники рынка долговых ценных бумаг; это могут быть банки, финансовые компании, паевые инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, другие предприятия, частные лица.

2. **Собственники предприятия.** Они заинтересованы в сохранении и приумножении стоимости своего вклада в предприятие и в начислении доходов от владения им. Владение предприятием может осуществляться как путем приобретения его акций, так и путем выкупа паев/долей (если предприятие создано не в форме акционерного общества). В данном случае речь идет о финансовых отношениях между предприятием и собственниками по формированию и эффективному использованию собственного капитала, а также о выплате дивидендов и процентов, распределении прибыли, полученной в результате их деятельности.

3. **Работники предприятия.** Частично их интересы носят кредитный характер относительно заработка, который еще не уплачен за отработанное время, а также по поводу удержания подоходного налога, взносов в социальные фонды, других удержаний и вычетов. Среди наемных работников предприятия следует особо выделить группу менеджеров, которые лично заинтересованы в укреплении финансового состояния и позиций фирмы на всех направлениях ее деятельности. Кроме того, руководители, как правило, являются и совладельцами предприятия, что дает им право на получение дивидендов.

4. **Государство** в лице местных и государственных органов власти. На практике первоочередным интересом государства по отношению к предприятию является фискальный интерес по поводу формирования налогооблагаемой базы для начисления налогов, сборов и осуществления этих платежей. Кроме того, финансовые взаимоотношения организаций и государства возникают при финансировании из бюджета и внебюджетных фондов на цели, предусмотренные действующим законодательством.

Финансовые ресурсы как основа финансовых отношений

Финансовые отношения возникают в процессе формирования и движения (распределения, перераспределения и использования) капитала, доходов, фондов, резервов и других денежных источников, т. е. его финансовых ресурсов. Именно денежные потоки и финансовые ресурсы являются непосредственными объектами управления.

Финансовые ресурсы предприятия – это все источники денежных средств, аккумулируемые предприятием для формирования необходимых ему активов в целях осуществления всех видов деятельности как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счет различного вида поступлений.

Потенциально финансовые ресурсы формируются на стадии производства, когда создается новая стоимость и осуществляется перенос старой на готовый продукт. Но именно потенциально, поскольку работники материальной сферы производят не финансовые ресурсы, а продукты труда в натуральной форме.

Реальное формирование финансовых ресурсов начинается только на стадии распределения, когда стоимость реализована и из выручки от продажи товаров выделяются отдельные элементы стоимости (возмещения, оплата труда и прибыль). Не случайно прибыль, хотя она и создается на стадии производства, количественно формируется в процессе стоимостного распределения.

Наличие финансовых ресурсов в необходимых размерах предопределяет финансовое благополучие предприятия, т. е. его финансовую устойчивость и платежеспособность в любой период года. По источникам формирования финансовые ресурсы делятся на *собственные* и *заемные*.

Собственные – это средства предприятия, сформированные в момент его создания в виде уставного капитала, дополнительного капитала, резервного капитала и прибыли, как основного резерва роста собственных средств предприятия. Данные средства находятся в распоряжении предприятия на всем протяжении его существования. Собственными источниками пополнения дополнительной потребности

в финансовых ресурсах предприятия является нераспределенная прибыль отчетного года и прошлых лет, средства инвесторов (новых и существующих), а также эмиссионный доход.

Источниками пополнения, приравненными к собственным средствам, являются кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в распоряжении предприятия (устойчивые пассивы), целевое финансирование из бюджета и вышестоящих организаций. В случае недостатка средств из собственных источников предприятия могут привлекаться заемные средства в виде долгосрочных и краткосрочных кредитов, ссуд банков, бюджетных ссуд и займов юридических или физических лиц.

Финансовые ресурсы предприятий направляются на следующие *цели*:

- финансирование затрат на производство и реализацию продукции, работ, услуг;
- реальные и финансовые инвестиции;
- образование денежных фондов специального назначения;
- платежи в бюджет и внебюджетные фонды;
- погашение кредитов и ссуд;
- благотворительные цели.

Финансовые результаты деятельности предприятия рассчитываются таким образом:

$$\begin{aligned} & \text{материальный результат (прибыль)} = \\ & = \text{материальный доход} - \text{материальные затраты}; \end{aligned}$$

$$\text{денежный результат} = \text{денежные доходы} - \text{денежные расходы}.$$

Финансовые отношения, возникающие в процессе образования и использования финансовых ресурсов предприятия, выражаются в денежных потоках по различным видам его деятельности. Реальное движение денег в процессе индивидуального кругооборота капитала предприятия и составляет его денежный оборот.

Таким образом, **денежный оборот предприятия** складывается из движения денежных средств на совершаемые хозяйственные операции. Например, начисление заработной платы и налогов, амортизации, возникновение дебиторской и кредиторской задолженности не сопровождается движением денег. Примером «денежных» бухгалтерских операций являются выплаты заработной платы, погашение дебиторской и кредиторской задолженности, авансы и т. д. Наличные денежные средства, поступающие в кассу предприятия, подлежат сдаче в учреждение банка с последующим их зачислением на счет данного предприятия; сумма денежных средств, которую можно держать в кассе предприятия, лимитируется. Порядок и сроки сдачи наличных денег в учреждение банка устанавливаются индивидуально по каждому предприятию. Расчеты юридических лиц, а также расчеты с участием граждан, связанные с осуществлением последними предпринимательской деятельности по общему правилу, производятся в безналичной форме.

Безналичная форма расчетов связана с оформлением соответствующих документов и поэтому более трудоемка. Для обеспечения текущей деятельности организации расчеты по небольшим денежным суммам, в том числе и между юридическими лицами, могут осуществляться наличными денежными средствами. С этой целью инструктивными документами устанавливаются предельные размеры расчетов наличными деньгами по одному платежу.

Финансы государственных предприятий

В финансовой системе зарубежных стран важное место принадлежит государственным предприятиям. На современном этапе развития, несмотря на проведенную в 80-х гг. приватизацию, государственная собственность в этих странах сохраняет сильные позиции в экономике. Государственные предприятия получают многочисленные заказы, обеспечивая частному предпринимательству обширный и гарантированный рынок сбыта по ряду изделий, стимулируют процесс накопления капитала путем перераспределения национального дохода в пользу других звеньев финансовой системы (через низкие цены и тарифы на продук-

цию государственных предприятий и высокие цены на продукцию частных предприятий, потребляемую государственными) и через инвестирование собственных средств в малорентабельные отрасли экономики.

Можно выделить несколько причин образования государственных предприятий, которые часто взаимосвязаны:

1. **Экономические причины** – вызваны необходимостью вмешательства государства в хозяйственные процессы. Функционирование государственных предприятий влияет на соотношение между отдельными отраслями материального производства, способствует изменению его структуры, стимулирует рост прогрессивных отраслей.

Широкое внедрение новой техники и научных достижений, автоматизация производственных процессов требуют крупных финансовых средств, высокоразвитой энергетической базы. В этой связи особое значение приобретает развитие в рамках государства таких отраслей промышленности, как газовая, электроэнергетическая, нефтяная, угольная. Помимо этого, создаются государственные научно-исследовательские центры и опытные предприятия; производится санирование монополистических предприятий, оказавшихся на грани банкротства; строятся новые предприятия в капиталоемких отраслях. Государственные предприятия широко используются в качестве инструмента антициклического и антиинфляционного регулирования.

2. **Финансовые причины развития отраслей** – проведение исследовательских работ требуют крупных первоначальных капиталовложений. Частные предприятия неохотно идут на риск, связанный с освоением новых производств, поэтому данные расходы финансирует государство. В этом и заключаются финансовые причины образования государственных предприятий.

3. **Политические причины** – обусловлены развитием интернационализации, что привело к широкому участию государственных предприятий в процессах интеграции производства и капитала. В современных условиях государственные и смешанные предприятия создают зарубежные филиалы с участием иностранного капитала, заключают лицензионные и другие соглашения по научно-техническому сотрудничеству и, таким образом, становятся непосредственными участниками

международных экономических отношений. Многие государственные предприятия реализуют за границей значительную часть производимой продукции (это особенно характерно для Франции, которая за рубежом продает 50 – 60 % всей продукции ряда государственных компаний).

Государственные предприятия в зарубежных странах различаются по правовому положению, системе управления, организации экономики и финансов, характеру взаимоотношений с бюджетом. Их можно разделить на три основные группы: государственные корпорации; смешанные предприятия; предприятия, находящиеся на бюджетном финансировании.

Важнейшее значение имеют государственные корпорации, которые представляют собой крупные промышленные комплексы, охватывающие все предприятия отрасли или значительную их часть. Каждая корпорация утверждается специальным парламентским актом; она обладает производственной и финансовой самостоятельностью, правом вступать в договорные отношения с другими предприятиями. Отличительной чертой государственных корпораций является их "автономность", при которой их повседневная производственная деятельность находится вне парламентского контроля; финансы отделены от государственного бюджета.

Смешанные предприятия – это предприятия, часть капитала которых принадлежит государству. Они создаются в результате приобретения государством части акций предприятия или строительства государством предприятий с привлечением к его участию частного капитала. Управление такими предприятиями аналогично управлению акционерными обществами.

Предприятия, находящиеся на бюджетном финансировании, входят в состав управлений соответствующих министерств или муниципалитетов. Вся их хозяйственная деятельность регламентируется государством. Прибыль полностью или частично поступает в соответствующие бюджеты, а капитальные вложения финансируются, главным образом, за счет бюджетных ассигнований. Эти предприятия ежегодно составляют сметы, утверждаемые одновременно с государственными или местными бюджетами. На них полностью распространяется процедура, действующая в отношении государственного и местных бюджетов.

Финансы государственных предприятий представляют собой совокупность экономических денежных отношений, связанных с формированием и использованием фондов денежных средств и накоплений предприятий, а также с контролем за формированием, распределением и использованием этих фондов и накоплений. Взаимоотношения государственных корпораций с бюджетной системой осуществляются по линии уплаты ими налогов в государственный и местные бюджеты, процентов за кредиты и получение из центрального бюджета субсидий, главным образом, на финансирование капитальных вложений, дотаций и кредитов под высокие проценты. Взаимоотношения смешанных предприятий с государственным бюджетом по линии налогов складываются так же, как и у обычных акционерных обществ.

Взаимоотношения предприятий, находящихся на бюджетном финансировании, с бюджетом строятся по так называемому принципу брутто или нетто. В первом случае в бюджет включаются валовые доходы и расходы предприятий, а во втором отражается только положительное или отрицательное сальдо. Такие предприятия находятся на самостоятельном, автономном бюджете, а в государственном или местных бюджетах учитываются лишь финансовые результаты их деятельности. Как правило, в настоящее время в большинстве стран применяется принцип нетто.

Особенности финансов предприятий разной формы собственности

Предприятие – это самостоятельно хозяйствующий субъект, который имеет право юридического лица и осуществляет производственную, научно-исследовательскую и коммерческую деятельность с целью получения соответствующей прибыли.

По форме собственности предприятия могут быть частными, коллективными, государственными и смешанными (т. е. объединяющими названные выше формы собственности в различных вариантах и пропорциях). Исходя из этого, современная экономика выделяет три правовые формы организации предприятий:

- единоличное владение;

- товарищество (партнерство);
- корпорация.

Формы организации предприятий

Выбор организационной формы предприятия зависит от многих факторов, в том числе от особенностей сферы будущего бизнеса и персональных качеств самого предпринимателя или учредителей.

Единоличное владение – это предприятие, владельцем которого является одно лицо (или семья). В этом случае предприниматель владеет материальными ресурсами и оборудованием, необходимыми для производственной деятельности, лично контролирует деятельность предприятия, получает доход и несет ответственность по долгам, обязательствам и другой задолженности предприятия.

Как одна из наиболее простых и распространенных форм организации предприятия (бизнеса) единоличное владение имеет свои преимущества и недостатки. Рассмотрим наиболее существенные из них.

Преимущества единоличного владения:

- ❖ можно легко начать и прекратить бизнес, поскольку это не требует значительных затрат времени и средств на юридические услуги и исключает бюрократическую волокиту (во многих западных странах принята не разрешительная, а заявительная форма регистрации единоличных владений);
- ❖ нет необходимости, принимая решения, добиваться согласия партнеров, что свидетельствует о высокой степени самостоятельности, свободы и оперативности действий. Поэтому данная форма подходит людям с четко выраженными индивидуальными предпринимательскими качествами;
- ❖ получаемый доход полностью зависит от успешной деятельности предпринимателя. Это побуждает его вести дело эффективно: напряженно трудиться, тщательно контролировать, принимать осторожные, взвешенные решения и максимально расширять деловые операции. В данной форме предприятия задействован максимум побудительных

мотивов деятельности, в том числе моральная удовлетворенность своей работой;

- ❖ единоличное владение дает возможность лучше сохранять секреты относительно технологии, техники, организации производства и т. п.;

- ❖ в некоторых странах налогообложение доходов единоличного владения не отличается от налогообложения физических лиц, что существенно упрощает учет.

Недостатки единоличного владения:

- *трудности в привлечении больших финансовых средств* – начинающий предприниматель, как правило, не располагает достаточной суммой денег для начала бизнеса, а из-за низкого рейтинга кредитоспособности по сравнению с рейтингом крупных фирм доступ к кредитам коммерческих банков затруднен; затруднено получение финансовых средств и из других источников;

- наиболее важный недостаток состоит в том, что *единоличный владелец является субъектом неограниченной ответственности*; самостоятельные предприниматели рискуют в случае неудачи в бизнесе потерять не только активы фирмы, но и свое личное имущество, так как обычно активы и личное имущество выступают гарантией при получении кредитов;

- *трудности разделения труда и специализации в производстве и менеджменте* – предприниматель может и должен осуществлять полный контроль над деятельностью своей фирмы: осуществлять общее руководство; принимать решения относительно приобретения ресурсов, продажи продукции; управлять техническим и организационным развитием предприятия и осуществлять это лично. Иначе говоря, преимущества от разделения и кооперации труда в больших фирмах недоступны для единоличных владельцев. К тому же лишь немногие люди имеют способности, необходимые для эффективной профессиональной деятельности во всех направлениях;

- *неопределенность сроков деятельности* – единоличное владение существует лишь до тех пор, пока дееспособным является сам предприниматель; в связи с такой неопределенностью времени существования

единоличного владения другие бизнесмены неохотно заключают долгосрочные финансово-хозяйственные договоры с его владельцем;

➤ *большие физические и психологические нагрузки на предпринимателя* в связи с необходимостью личного осуществления всех функций управления предприятием (мелкий собственник, как показывает практика, работает в среднем по 12 часов в сутки без выходных);

➤ *функциональные недостатки* – в связи с трудностями в получении кредитов и финансовых средств из других источников единоличное владение сталкивается, как правило, с проблемами оперативного характера. Это, например, неудачное расположение предприятия, необустроенные здания, несовременное оборудование, трудности с выплатой заработной платы наемным работникам, невозможность приобретения сырья, материалов и комплектующих деталей в достаточных количествах.

Товарищество (партнерство) – это предприятие, организация или учреждение, созданное по соглашению двух или большего числа отдельных лиц (в том числе юридических) путем объединения их денежных средств, имущества и предпринимательской деятельности. Объединяя свои финансовые ресурсы и умение вести дело, партнеры, таким образом, распределяют риск, а также прибыли и убытки.

С точки зрения ответственности партнеров по долгам и обязательствам товарищества делятся на *общие (простые)* и *ограниченные*.

Общее (простое) товарищество характеризуется тем, что каждый его участник несет неограниченную ответственность по долгам и обязательствам товарищества. Это означает, что если один из партнеров не в состоянии выплатить свою долю товарищества, то другой (или другие) партнер обязан рассчитаться с кредиторами за него. В общем товариществе каждый партнер имеет право на заключение сделок и равный голос в управлении и контроле. Прибыли и убытки делятся между ними поровну, если иное не предусмотрено соглашением. Причем партнеры не обязательно должны вложить в общее товарищество равные доли капитала. Кроме того, возможно внесение вместо финансовых средств опыта или профессиональных знаний партнера. Общее товарищество, подобно

единоличному владению, прекращает свою деятельность в случае выхода из дела одного из партнеров.

Ограниченное товарищество – это вид товарищества, при образовании которого определяется один или несколько участников в качестве генерального партнера. Роль и ответственность партнеров зависят от их статуса. Генеральный партнер управляет всем товариществом и несет неограниченную ответственность по его долгам и обязательствам, а рядовые партнеры (с ограниченной ответственностью) не управляют бизнесом и не отвечают по обязательствам товарищества. Их ответственность ограничена личным вкладом в капитал товарищества. Поэтому выход из товарищества одного из партнеров не ведет к прекращению деятельности ограниченного товарищества.

Практика знает несколько организационных форм хозяйственных товариществ, которые по степени участия партнеров в деятельности предприятия делятся на товарищества с ограниченной ответственностью, дополнительной ответственностью, полные и коммандитные.

Товарищество с ограниченной ответственностью – это товарищество, участники которого несут ответственность за свою хозяйственную деятельность в пределах их вкладов (в виде имущества, денег, продуктов интеллектуального труда).

Товарищество с дополнительной ответственностью – это предприятие, партнеры которого отвечают по его обязательствам перед кредиторами своими вкладами в уставный фонд, а при недостаточности средств – дополнительно принадлежащим им личным имуществом в одинаковом для всех партнеров кратном размере. Предельный размер ответственности партнеров определяется в уставных документах.

Полным называется товарищество, все участники которого занимаются общей предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом.

Коммандитное товарищество – это предприятие, которое включает две категории партнеров: к первой относятся партнеры, которые несут ответственность по обязательствам товарищества всем своим

имуществом; вторая включает партнеров с ответственностью, ограниченной лишь вкладом в уставный фонд товарищества. Коммандитные товарищества относятся к ограниченным товариществам.

Общим для всех товариществ является наличие учредительного соглашения. Составление его – очень важный и ответственный этап создания товарищества, равно как и выбор партнеров.

Соглашение о товариществе – это юридический документ, определяющий права и ответственность партнеров. Он, как правило, включает такие пункты: наименование предприятия; фамилии, адреса партнеров; цель, сферу и месторасположение бизнеса; дата начала функционирования товарищества; длительность соглашения; характеристика вклада каждого партнера (деньги, другое имущество, личные способности, опыт или труд, а также дата вноса); распределение ответственности по управлению (равные права в управлении, генеральный партнер, рядовой партнер); обязанности каждого партнера; оклад каждого партнера, порядок распределения прибыли и возможных убытков; описание процедуры учета (кто его ведет, какие методы учета используются, где хранятся учетные документы); особенности финансовых процедур; порядок принятия в товарищество новых членов; условия выхода из товарищества рядового партнера (для коммандитного товарищества); условия приобретения доли партнера, вышедшего из товарищества (для коммандитного товарищества); условия рассмотрения претензий между партнерами, порядок ликвидации товарищества и распределения имущества между партнерами.

Товарищество, как и единоличное владение, имеет свои преимущества и недостатки.

Преимущества товарищества:

❖ Финансовые возможности товарищества значительно шире финансовых возможностей единоличных владений за счет объединения капитала нескольких партнеров. Коммерческие банки рассматривают товарищества как менее рискованную форму бизнеса и отдают им приоритет в кредитовании.

❖ Свобода и оперативность действий. Как и единоличное владение, товарищество легко создать.

❖ Дополнительные возможности в разделении труда в процессе управления. Чем больше партнеров, тем больше возможностей распределения между ними функций управления по их профессиональным и деловым способностям.

Недостатки товарищества:

⇒ Неограниченная ответственность. Просчет одного из партнеров может привести к разорению других, так как они несут солидарную ответственность за убытки. Если же один из партнеров не имеет достаточных личных средств для покрытия своей доли в убытках, то другие партнеры обязаны покрыть их за свой счет. Это создает взаимное недоверие партнеров друг к другу.

⇒ Неповоротливость управления товариществом, обусловленная зачастую недостатком опыта и несовместимостью интересов партнеров. Это может быть также следствием коллективного управления.

⇒ Трудности с распределением прибыли. Эти проблемы возникают тогда, когда партнеры внесли разные доли в уставный фонд, отработали разное количество часов или организовали разные по эффективности деловые операции.

⇒ Частые разногласия между партнерами. Поводом для их возникновения могут служить не только вопросы, распределения прибыли, но и вопросы руководства наемным персоналом, распределения обязанностей и т. п.

⇒ Трудности с ликвидацией. Если принимается новый партнер или выходит из дела один из партнеров, то необходимо юридически оформить новое партнерское соглашение. Эта негибкость создает неудобства в процессе привлечения финансового капитала, необходимого для начала деятельности предприятия, финансирования его роста, заключения долгосрочных хозяйственных соглашений. Кроме того, особые сложности возникают по поводу разделения прибыли, имущества и долгов в процессе ликвидации.

Названные выше организационно-правовые формы предпринимательства используются преимущественно небольшими по размерам предприятиями. Крупные масштабы производства требуют иных способов привлечения капитала и их использования для обеспечения стабиль-

ного функционирования предприятия. Такая форма предпринимательства называется корпорацией.

Корпорация – форма организации предприятия, предусматривающая разделение функций собственности и управления между акционерами (собственниками акций) и менеджерами. Менеджеры самостоятельно (отдельно от собственников) заключают контракты, выступают истцом и ответчиком в суде, платят налоги и т. п. Акционеры же лично не отвечают по обязательствам корпорации и ее долгам. Ответственность акционеров по долгам корпорации ограничена лишь инвестированным капиталом (стоимостью акций).

Преимущества корпораций:

❖ Корпорация – наиболее эффективная форма организации предпринимательской деятельности с точки зрения возможности аккумуляции значительных денежных сумм. Многочисленные юридические и физические лица могут через рынок ценных бумаг (фондовую биржу) приобрести акции корпорации и принять участие в финансировании внедрения новой техники, передовой технологии, увеличении основных и оборотных средств.

❖ Каждый акционер отвечает по долгам корпорации только в пределах вложенных им денежных сумм, т. е. несет ограниченную ответственность. Кроме того, он может купить ценные бумаги нескольких корпораций. Эти обстоятельства позволяют акционеру распределять финансовый риск;

❖ Возможность легкого изменения собственника ценных бумаг посредством продажи акций через фондовую биржу либо посредством дарения и завещания их наследникам. Эти изменения в составе собственников не нарушают целостности корпорации, а непрерывность, постоянство ее существования создают возможность для перспективного планирования и развития.

❖ Возможность получения дополнительных доходов от внедрения технологий массового производства, специализации в сфере производства и управления, привлечения более квалифицированных специалистов.

Недостатки корпораций:

⇒ Большие первоначальные затраты денежных средств и времени при регистрации за счет расходов на юридические услуги, подготовку регистрационных документов, выпуск акций и т. п.

⇒ Возможности злоупотреблений. В связи с тем, что корпорация является юридическим лицом, недобросовестные менеджеры компании иногда получают возможность избежать личной ответственности за сомнительную производственную деятельность;

⇒ Возможности разногласий между менеджерами и владельцами акций в связи с существенными расхождениями между функцией собственности и функцией управления. Часто разумные стремления менеджеров усовершенствовать производство или организацию труда не находят поддержки у акционеров, так как, увеличивая расходы, они уменьшают дивиденды;

⇒ Трудности ликвидации в связи с существованием принципа ограниченной ответственности. Чаще всего корпорация прекращает свое существование в результате слияния или поглощения другими фирмами.

При всех сложностях и противоречиях становления и развития корпоративной (акционерной) формы хозяйствования в нашей стране за ней будущее, поскольку она вызвана к жизни рыночной экономикой.

Кроме того, предприятия имеют право на добровольных началах объединять свою производственную, научную, коммерческую и другие виды деятельности, если это не противоречит антимонопольному законодательству Украины.

Предприятия могут объединяться в такие формы:

➤ **ассоциации** – договорные объединения, созданные с целью постоянной координации хозяйственной деятельности. Ассоциация не имеет права вмешиваться в производственную и коммерческую деятельность кого-либо из ее участников;

➤ **консорциумы** – временные, уставные объединения промышленного и банковского капитала для достижения общей цели;

➤ **концерны** – уставные объединения предприятий промышленности, научных организаций, транспорта, банков, торговли и т. д. на основании полной финансовой зависимости от одного или группы предпринимателей;

➤ **другие объединения** по отраслевому, территориальному и иным принципам.

Принципы функционирования финансов предприятий едины для всех видов субъектов хозяйствования. Однако в организации финансов, в формировании уставного фонда (капитала), в структуре источников финансовых ресурсов, в распределении и использовании полученной прибыли, во взаиморасчетах с бюджетом есть определенные отличия. Эти отличия связаны с формой собственности, видом деятельности, технологическими особенностями процесса производства товаров, выполнения работ и предоставления услуг.

Предприятия в зависимости от формы собственности подразделяются на государственные, коллективные и частные. Исходя из организационно-правовой формы хозяйствования создаются арендные, акционерные, кооперативные, коллективные, совместные, индивидуальные и другие предприятия. Особенности функционирования финансов предприятий связаны, прежде всего, с источниками формирования и с использованием финансовых ресурсов.

На предприятиях государственной формы собственности при их создании используются бюджетные средства. Государство является собственником этих средств и лишь временно передает право владения и распоряжения ими руководству предприятия, с которым заключается соответствующий контракт.

В то же время в условиях рынка для предприятий даже государственной формы собственности значительно сокращаются бюджетные ассигнования на различные цели. С другой стороны, у многих предприятий появляются такие источники финансовых ресурсов, как дивиденды и проценты по ценным бумагам, прибыль от участия в деятельности других предприятий, прибыль от проведения операций с валютой и валютными ценностями и другие. Государственные предприятия как источник финансовых ресурсов могут использовать банковский кредит, государственные дотации и т. п.

Прибыль, полученная в результате деятельности государственного предприятия, является собственностью государства и используется в соответствии с действующим законодательством. Государство может

применять и другие формы регулирования деятельности предприятий государственной и коммунальной собственности: налогообложение, предоставление государственных кредитов, передача имущества в аренду, привлечение к выполнению государственных программ и др.

Организация финансов предприятий негосударственной формы собственности характеризуется большими возможностями относительно формирования и использования финансовых ресурсов. Они могут привлекать средства учредителей предприятия путем выпуска акций, как паевые взносы, спонсорские средства, финансовую помощь как государства, так и негосударственных финансовых институтов. Результат хозяйственной деятельности (сумма полученной прибыли) является собственностью акционеров или учредителей предприятия. После уплаты налогов прибыль используется в соответствии с решениями собственников предприятия.

Основной формой хозяйствования в рыночной экономике является акционерное общество. *Акционерное общество* – это организационно-правовая форма объединения, созданная на основе добровольного соглашения юридических и физических лиц, которые объединили свои финансовые и материальные ресурсы и выпустили в обращение акции с целью получения прибыли.

Акционерное общество является юридическим лицом и имеет собственное название, устав, печать и баланс. В соответствии с уставом оно может осуществлять любые виды деятельности, не противоречащие действующему законодательству. В уставе, кроме видов деятельности, должны быть указаны виды выпускаемых акций, их номинальная стоимость, количество акций, приобретаемых учредителями, а также ответственность за несвоевременный выпуск акций.

Акция – вид ценных бумаг, свидетельствующий о внесении определенных средств в состав имущества акционерного общества и подтверждающий право собственности на долю в уставном капитале. Акция дает ее собственнику право на получение части прибыли (дивиденда) от деятельности акционерного общества и, как правило, на участие в его управлении.

Акционерное общество имеет полную хозяйственную самостоятельность в производстве и распределении продукции, в оплате труда своих работников, в установлении цен, в порядке распределения и использования чистой прибыли и т. п. Акционерные общества могут быть *открытого* и *закрытого типов*. Разница между ними состоит в том, что акционерное общество закрытого типа может создавать ограниченное количество акционеров, а акционерное общество открытого типа – не ограниченное.

Уставный капитал акционерного общества открытого типа формируется путем продажи акций в форме открытой подписки, а в акционерных обществах закрытого типа уставный капитал создается только лишь за счет взносов учредителей, так как в открытую продажу акции не поступают. Размер уставного капитала акционерного общества открытого типа составляет не менее 1250 минимальных заработных плат, а общества с ограниченной ответственностью – не менее 625 минимальных заработных плат. За счет созданного уставного капитала в акционерных обществах создаются основные фонды и оборотные активы – материальная основа процесса производства.

Осуществляя свою деятельность, акционерное общество производит определенные затраты, получает выручку и прибыль. Прибыль рассчитывается так же, как и на предприятиях других форм собственности – в виде разницы между выручкой от продажи продукции (работ, услуг) и произведенными затратами. Если же затраты превышают сумму выручки (без соответствующих налогов), то общество несет убытки.

Полученная прибыль используется в первую очередь на уплату установленных налогов и платежей в бюджет. Оставшаяся прибыль считается чистой и распределяется по усмотрению акционерного общества. Часть чистой прибыли может направляться на выплату дивидендов акционерам, на пополнение уставного фонда, в резервный фонд и т. д. Размеры отчислений от чистой прибыли по указанным направлениям устанавливаются общим собранием акционеров общества.

Особенности организации финансов определяются также характером производства, т. е. технологическими особенностями производства,

длительностью производственного цикла, зависимостью производства от природных или климатических условий. Различная фондоемкость и материалоемкость некоторых видов производства определяет структуру расходов на производство и реализацию продукции, соотношения основных фондов и оборотных средств, а это, в свою очередь, определяет различные потребности в финансовых ресурсах. На предприятиях с длительным производственным циклом (судостроительство, самолетостроение), а также с сезонным характером производства (сельское хозяйство) возникает потребность в дополнительных финансовых ресурсах, что обуславливает привлечение средств в форме банковского кредита.

Особенности производственного процесса в некоторых видах предпринимательских структур влияют на скорость оборота финансовых ресурсов, на структуру денежных фондов, обслуживающих этот процесс, на взаимоотношения предпринимательских структур с бюджетом и государственными целевыми фондами.

Несколько иной характер имеют финансы учреждений и организаций социальной сферы. Учреждения, которые финансируются из бюджета (школы, больницы, поликлиники, учреждения культуры, детские дошкольные учреждения, государственные органы власти и управления и др.), называются бюджетными. Их финансовая деятельность связана со сметным финансированием, которое заключается в обеспечении расходов за счет внешнего финансирования. Как метод организации финансовой деятельности сметное финансирование применяется в тех сферах, где трудно обеспечить самоокупаемость и прибыльность. В отдельных случаях в пределах одного предприятия или организации может применяться одновременно сметное финансирование и коммерческая деятельность. Например, в государственных вузах обучение студентов осуществляется за счет бюджетных ассигнований и на платной основе.

Принципы финансовых отношений

Финансовые отношения коммерческих организаций и предприятий строятся на определенных принципах, связанных с основами хозяйственной деятельности, в частности на принципах хозяйственной само-

стоятельности, самофинансирования, материальной заинтересованности, материальной ответственности, обеспечения финансовыми резервами.

Принцип хозяйственной самостоятельности не может быть реализован без самостоятельности в области финансов. Его реализация обеспечивается тем, что хозяйствующие субъекты независимо от формы собственности самостоятельно определяют свои расходы, источники финансирования, направления вложений денежных средств с целью получения прибыли. Развитие рыночных отношений существенно расширило самостоятельность хозяйствующих субъектов, появились новые возможности в инвестировании денежных средств. Предприятия, с целью получения дополнительной прибыли, могут осуществлять финансовые инвестиции краткосрочного и долгосрочного характера в форме приобретения ценных бумаг других коммерческих организаций, государства, участия в формировании уставного капитала другого хозяйствующего субъекта, хранения денежных средств на депозитных счетах коммерческих банков. Однако говорить о полной финансовой самостоятельности хозяйствующих субъектов в процессе формирования финансовых ресурсов и использования принадлежащих им денежных средств нельзя. Государство регламентирует отдельные стороны их деятельности. Так, предприятия всех форм собственности уплачивают согласно законодательству необходимые налоги в соответствии с установленными ставками, участвуют в формировании внебюджетных фондов.

Принцип самофинансирования. Реализация этого принципа – одно из основных условий предпринимательской деятельности, обеспечивающей конкурентоспособность хозяйствующего субъекта. Самофинансирование означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование и развитие производства за счет собственных денежных средств и, при необходимости, банковских и коммерческих кредитов. В настоящее время не все предприятия и организации способны полностью реализовать этот принцип.

Принцип материальной заинтересованности. Объективная его необходимость диктуется основной целью предпринимательской деятельности – получением прибыли. Заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности в равной степени присуща коллективам

предприятий и организаций, отдельным работникам и государству в целом. Реализация этого принципа может быть обеспечена достойной оплатой труда, оптимальной налоговой политикой государства, соблюдением экономически обоснованных пропорций в распределении чистой прибыли на потребление и накопление.

Принцип материальной ответственности означает наличие определенной системы ответственности за результаты финансово-хозяйственной деятельности. В целом, для хозяйствующего субъекта этот принцип реализуется через пени и неустойки, штрафы, взимаемые при нарушении договорных обязательств (сроки, качество продукции), несвоевременности возврата краткосрочных и долгосрочных ссуд, погашения векселей, нарушении налогового законодательства, а также в случае неэффективной деятельности путем применения к данному хозяйствующему субъекту процедуры банкротства.

Принцип обеспечения финансовых резервов. Необходимость формирования финансовых резервов и других аналогичных фондов связана с предпринимательской деятельностью, которая всегда сопряжена с риском. В условиях рыночных отношений последствия риска ложатся непосредственно на предпринимателя, который добровольно и самостоятельно на свой страх и риск реализует разработанную им программу.

Принцип организации финансов предприятий. Современная организация финансов организации (предприятия) строится на соблюдении следующих принципов: хозяйственной самостоятельности; самокупаемости и самофинансирования; материальной ответственности; заинтересованности в результатах деятельности; плановости; обеспечения финансовых резервов; гибкости и маневренности; осуществления контроля финансово-хозяйственной деятельности.

Принцип хозяйственной самостоятельности предполагает, что независимо от организационно-правовой формы предприятие самостоятельно определяет свою экономическую деятельность, источники финансирования, направления вложений денежных средств для извлечения прибыли. Права организаций в современных условиях в области коммерческой и инвестиционной деятельности значительно расширены. Так, предприятия самостоятельно осуществляют планирование своей

деятельности, определяют объемы производства, номенклатуру выпускаемой продукции (реализуемых услуг), свои расходы, источники финансирования, размер и структуру активов, пассивов, самостоятельно устанавливают цены реализуемой продукции и др.

Принцип самоокупаемости и самофинансирования имеет двойственный характер. Самоокупаемость предполагает, что средства, обеспечивающие функционирование предприятия, должны окупиться, т. е. покрыть понесенные затраты и обеспечить доход, соответствующий минимальному уровню рентабельности. Самофинансирование означает преобладание собственных средств для окупаемости затрат на производство и реализацию продукции, а также для осуществления воспроизводства основных фондов и оборотных средств (т. е. развитие производства).

В условиях рыночной экономики определенная часть финансовых отношений предприятий регламентируется государством, так что говорить о полной финансовой самостоятельности хозяйствующих субъектов в процессе формирования финансовых ресурсов нельзя. Это, к примеру, величина и порядок формирования уставного и резервного капитала для предприятий различных организационно-правовых форм, порядок размещения и выкупа акций, приватизация, ликвидация, банкротство, некоторые нормативы формирования и распределения финансовых ресурсов (амортизационные отчисления, объекты и ставки налогообложения и др.).

В настоящее время не все предприятия и организации способны полностью реализовать этот принцип. Так, в ряде отраслей народного хозяйства выпускается необходимая потребителю продукция, которая не может обеспечить достаточную рентабельность предприятия. Это касается предприятий городского пассажирского транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, сельского хозяйства, оборонной промышленности, добывающих отраслей. Такие предприятия получают дополнительные средства из бюджета на различных условиях.

Принцип материальной ответственности означает наличие определенной системы ответственности предприятий за ведение

и результаты финансово-хозяйственной деятельности. Финансовые методы реализации этого принципа различны для отдельных организаций (предприятий), их руководителей и работников в зависимости от организационно-правовой формы. При этом формы материальной ответственности могут быть различными, но основными являются индивидуальная и коллективная.

Роль финансов предприятия

Финансы предприятий (организаций) – это относительно самостоятельная сфера системы финансов государства, охватывающая широкий круг денежных отношений, связанных с формированием и использованием капитала, доходов, денежных фондов в процессе кругооборота средств организации, выраженных в различных денежных потоках.

Именно в этой сфере финансов формируется основная часть доходов, которые в последующем по различным каналам перераспределяются в народнохозяйственной политике и служат основным источником экономического роста и социального развития общества.

Роль финансов в хозяйственной деятельности организации проявляется в том, что с их помощью осуществляется:

- 1) обслуживание индивидуального кругооборота фондов, т. е. происходит смена форм стоимости: денежная форма превращается в товарную, а затем товары снова приобретают денежную форму стоимости (после завершения процессов производства и реализации готовой продукции в виде выручки от реализации продукции);
- 2) распределение выручки от реализации товаров (после уплаты косвенных налогов) в фонд возмещения материальных затрат, включая амортизационные отчисления, фонд оплаты труда и чистый доход, выступающий в форме прибыли;
- 3) перераспределение чистого дохода на платежи в бюджет (налог на прибыль) и прибыль, оставляемую в распоряжении предприятия на производственное и социальное развитие;
- 4) использование прибыли, оставляемой в распоряжении организации (чистой прибыли) на фонды потребления, накопления и на другие цели, предусмотренные в ее финансовом плане;

5) контроль за соблюдением соответствия между движением материальных и денежных ресурсов в процессе индивидуального кругооборота фондов, т. е. за состоянием ликвидности, платежеспособности и финансовой независимости организации от внешних источников финансирования.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность финансов предприятия?
2. Охарактеризуйте финансовые ресурсы предприятия как основу финансовых отношений.
3. Каковы особенности финансов предприятий разной формы собственности?
4. Каковы принципы финансовых отношений на предприятии?
5. Какова роль финансов предприятия?

6.2. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансы организаций являются исходной основой всей финансовой системы страны. Они занимают определяющее положение в этой системе, поскольку охватывают важнейшую часть всех денежных отношений в сфере общественного воспроизводства, где создается общественный продукт, национальное богатство и национальный доход – основные источники финансовых ресурсов страны.

Финансовые ресурсы организации – это совокупность всех денежных средств и поступлений, имеющих в распоряжении хозяйствующего субъекта.

На уровне предприятия финансовые ресурсы используются на образование денежных фондов целевого назначения (фонд оплаты труда, фонд развития производства, фонд материального поощрения и пр.), выполнение обязательств перед государственным бюджетом, банками, поставщиками, страховыми фондами и другими предприятиями. Финансовые ресурсы используются также для финансирования затрат на приобретение сырья, материалов, оплату труда и т. д.

Финансовые ресурсы организаций формируются за счет собственных, заемных и привлеченных средств. Основным источником формирования собственных финансовых ресурсов организации является прибыль.

Прибыль – это денежное выражение накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат деятельности предприятия.

Прибыль выполняет две функции: во-первых, функцию основного источника финансовых ресурсов для расширенного воспроизводства; во-вторых, функцию источника доходов государственного бюджета.

В прибыли сконцентрированы экономические интересы государства, хозяйствующих субъектов и каждого работника. Прибыль характеризует все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятий, поэтому рост прибыли хозяйствующих субъектов свидетельствует об увеличении финансовых резервов и укреплении финансовой системы государства. Наряду с прибылью на предприятиях имеются и другие источники формирования финансовых ресурсов за счет собственных средств: денежные фонды (уставный, амортизационный, фонд развития производства, резервный и др.). Первоначальное формирование собственных средств происходит в момент создания предприятия и образования его уставного капитала. Источником формирования здесь служат инвестиционные средства учредителей предприятия. В дальнейшем собственные средства пополняются за счет прибыли, выпуска ценных бумаг и операций на финансовом рынке, дополнительно поступающих средств.

Основу собственного капитала предприятия составляет уставный капитал, зафиксированный в его уставных учредительных документах. Он является необходимым условием образования и функционирования любого юридического лица.

Уставный капитал – это стартовый капитал, необходимый предприятию для осуществления финансово-хозяйственной деятельности с целью получения прибыли. Уставный капитал является имущественной основой деятельности предприятия, определяет долю каждого участника в управлении предприятием и гарантирует интересы его кредиторов.

Формирование уставного фонда

Функционирование предприятия какой-либо формы организации и формы собственности начинается с формирования уставного фонда.

Размер уставного фонда предприятия в какой-то мере определяет масштабы его производственно-хозяйственной деятельности. Однако не существует прямой связи между размерами уставных фондов предприятий различных отраслей народного хозяйства и их объемом производства продукции (товаров, работ и услуг). Последнее определяется и такими факторами, как спрос, предложение, цены, величина привлеченных банковских кредитов и других финансовых ресурсов.

Начальный размер уставного фонда фиксируется в уставе предприятия и других учредительных документах. Источниками формирования уставного фонда в зависимости от организационно-правовых форм хозяйствования могут быть:

- акционерный капитал;
- паевые (долевые) взносы учредителей (участников);
- частный капитал предпринимателя;
- отраслевые финансовые ресурсы (при сохранении отраслевых структур);
- долгосрочный кредит;
- бюджетные средства.

Размер уставного фонда характеризует первоначальную сумму собственного капитала, необходимую для создания предприятия и для начала его хозяйственной деятельности. Для предприятий отдельных сфер деятельности и организационно-правовых форм минимальный размер уставного фонда регулируется законодательством. В процессе хозяйственной деятельности величина уставного фонда может изменяться. Источниками дополнительных денежных средств предприятия, необходимых для увеличения объема производства и продажи продукции (товаров, работ, услуг) могут выступать:

- средства, полученные от дополнительного выпуска акций, облигаций, других ценных бумаг;

- средства, полученные от увеличения сумм взносов участников (учредителей) предприятия в уставный фонд;
- средства других предприятий, перераспределенные в пределах отраслевых финансовых ресурсов;
- кредитные средства, привлеченные на краткосрочной и долгосрочной основе;
- средства, выделенные из государственного бюджета.

Независимо от типа предприятия и формы собственности ***уставный фонд может увеличиваться:***

- ◆ на величину дополнительных взносов в уставный фонд участников и учредителей предприятия в любой форме, разрешенной законодательством Украины;
- ◆ на величину части полученной прибыли, направленной на прирост собственных финансовых ресурсов;
- ◆ за счет ввода в действие объектов, строительство которых инвестировалось из собственных средств;
- ◆ за счет дооценки основных и оборотных средств предприятия в результате проведения индексации, регламентированной законодательными и нормативными актами.

Коэффициенты индексации устанавливаются одинаковыми для всех предприятий, независимо от форм собственности и организационно-правовой формы организации, и зависят от индекса инфляции года.

Однако в результате хозяйственной деятельности размер уставного фонда может и уменьшаться. К уменьшению уставного фонда ведут убытки предприятия, которые списываются в конце года за счет уставного фонда.

Уменьшение уставного фонда предприятия может также произойти в результате уценки основных и оборотных средств. Уменьшает размер уставного фонда износ основных фондов и нематериальных активов, которые его формируют. Такое уменьшение уставного фонда должно компенсироваться введением в действие новых основных фондов, приобретением нематериальных активов, финансируемых за счет амортизационного фонда.

Источники формирования уставного фонда

Уставный фонд предприятия – это важный источник формирования финансовых ресурсов, которые необходимы для нормального функционирования предприятия. Можно выделить два основных фонда, которые формируются из средств уставного фонда. Это фонд основных средств, нематериальных активов и фонд оборотных средств. Первый является источником создания и приобретения: строений, зданий, сооружений, машин, оборудования, устройств, транспортных средств, патентов, лицензий, "ноу-хау", прав на владение и пользование землей, водой, другими природными ресурсами, торговой марки, знака и других нематериальных активов.

Фонд оборотных средств необходим предприятию для создания производственных запасов (сырья, материалов, топлива, запасных частей и т. д.), переходящих остатков незавершенного производства, расходов будущих периодов, остатков готовой продукции. Часть оборотных средств предприятия выступает в виде денежных средств: наличных – в кассе предприятия и безналичных – на расчетном или других счетах предприятия.

Уставный фонд государственного предприятия, которое принадлежит к общегосударственной либо коммунальной собственности, представляет собой сумму денежных средств и стоимость материальных ресурсов, которые выделены государством в постоянное распоряжение трудовому коллективу предприятия на правах полного хозяйственного владения. Размер уставного фонда такого предприятия определяется объемом производства продукции (товаров, работ, услуг) на нем. При создании нового предприятия величину уставного фонда определяют, исходя из стоимости строительства, стоимости необходимого технологического оборудования, а также величины минимальных нормативов производственных запасов, незавершенного производства, расходов будущих периодов, готовой продукции.

Трудовому коллективу может быть передано в полное владение действующее государственное предприятие. В этом случае уставный фонд отображает стоимость вложенных средств в здания, сооружения,

оборудование, запасы данного предприятия. Источником формирования уставного фонда государственного предприятия являются средства, которые принадлежат государству. Они выделяются либо из бюджетов различных уровней (государственного или местного), либо за счет других государственных предприятий (в порядке внутриотраслевого и межотраслевого перераспределения финансовых ресурсов).

Государственное предприятие может увеличивать уставный фонд, как правило, за счет части полученной прибыли. Эта прибыль используется для прироста оборотных средств предприятия и увеличения стоимости основных фондов и нематериальных активов предприятия и соответственно отражается как прирост уставного фонда.

Для малорентабельных либо планово-убыточных государственных предприятий увеличение уставного фонда может происходить за счет централизованных государственных финансовых ресурсов.

Акционерные общества открытого типа формируют свои уставные фонды (акционерный капитал) за счет выпуска и продажи акций предприятия. Акции таких предприятий свободно продаются и покупаются, в том числе путем купли-продажи на фондовом рынке. Акционерные общества закрытого типа формируют уставный фонд путем выкупа всех акций предприятия учредителями (акционерами); акции таких предприятий не поступают в открытую продажу.

Общества с ограниченной ответственностью формируют уставные фонды за счет взносов (паев, долей) учредителей (участников). Эти взносы (паи) определяют долю каждого учредителя (участника) в уставном фонде общества.

Выкуп акций, а также взносы своих долей в уставный фонд акционерами и учредителями обществ могут осуществляться не только посредством денег, но и за счет имущества и нематериальных активов.

После полной оплаты выпущенных акций, либо после полного внесения в уставный фонд всеми участниками общества своих взносов, предприятия могут увеличивать размеры уставных фондов в целях увеличения объема производства продукции (товаров, работ, услуг).

Если акционерное общество функционирует неэффективно (убыточно), то, как правило, курс акций такого предприятия падает. В этой

ситуации, чтобы избежать банкротства, предприятия прибегают к временному уменьшению размера уставного фонда, за счет выкупа и гашения (аннулирования) части ранее выпущенных акций. При этом уменьшение уставного фонда происходит на величину аннулированных акций. Однако необходимо учитывать, что законодательством Украины запрещается уменьшение уставного фонда хозяйственных обществ (в том числе акционерных), если кредиторы предприятия против такого решения.

Формирование активов предприятия за счет уставного капитала

Сформированный уставный фонд предприятия является источником формирования активов предприятия. Для осуществления хозяйственной деятельности каждое предприятие должно располагать определенным имуществом, принадлежащим ему на правах собственности. Имущество во всех его видах, которое принадлежит предприятию, называется его активами. Активы представляют собой экономические ресурсы предприятия в форме принадлежащих ему совокупных имущественных ценностей, используемых в хозяйственной деятельности с целью получения дохода.

В зависимости от характера участия в хозяйственном процессе и скорости оборота выделяют необоротные и оборотные активы предприятия. Необоротные активы (или основной капитал) представляют собой совокупность имущественных ценностей предприятия, многократно участвующих в процессе хозяйственной деятельности и переносящих на продукцию свою стоимость частями. В практике хозяйствования к необоротным активам относят имущественные ценности всех видов со сроком использования более одного года.

Оборотные активы (или оборотный капитал) представляют собой совокупность имущественных ценностей предприятия, обслуживающих хозяйственный процесс и полностью потребляемых в течение одного производственного цикла. В практике хозяйствования к оборотным активам относят имущественные ценности всех видов со сроком использования до одного года.

В составе необоротных и оборотных активов различают отдельные их виды.

Так, в составе *необоротных активов* выделяют:

1. **Основные средства.** К ним относятся принадлежащие предприятию средства труда в натуральной форме со сроком службы более одного года.

2. **Нематериальные активы.** К ним относятся приобретенные предприятием права пользования отдельными природными ресурсами (землей, водой и т. п.), производственными образцами, товарными знаками, объектами производственной и интеллектуальной собственности (патенты, "ноу-хау", авторские права и т. п.) и другие аналогичные имущественные права.

3. **Долгосрочные финансовые вложения (финансовые инвестиции).** К ним относятся долгосрочные (на срок более одного года) финансовые вложения в уставные фонды совместных предприятий, а также в разнообразные фондовые и денежные инструменты (акции, облигации, депозитные вклады и т. п.).

4. **Прочие виды необоротных активов.** К ним относятся незавершенные капиталовложения, оборудование, предназначенное к установке, и некоторые другие их виды.

В составе *оборотных активов* выделяют:

1. **Запасы товарно-материальных ценностей (материальные оборотные активы).** К ним относятся производственные запасы (сырье, материалы, топливо и т. д.), незавершенное производство, запасы малоценных и быстроизнашивающихся предметов (средства труда со сроком эксплуатации до одного года), запасы готовой продукции (на предприятиях торговли – запасы товаров).

2. **Дебиторская задолженность (расчеты с дебиторами).** К ним относится задолженность юридических и физических лиц перед предприятием за товары, работы, услуги и другие виды.

3. **Денежные активы.** К ним относятся денежные средства предприятия в кассе, на расчетном, валютном и других счетах.

4. **Краткосрочные финансовые вложения.** К ним относятся финансовые вложения предприятия в различные фондовые и денежные

инструменты на срок менее одного года. По своему экономическому содержанию они представляют собой форму временного использования свободных денежных активов с целью получения доходов по ним в краткосрочном периоде.

5. Прочие виды оборотных активов. К ним относятся расходы будущих периодов (расходы, произведенные в текущем периоде, но которые будут отнесены на производство в будущих отчетных периодах) и некоторые другие их виды (не отнесенные к вышеперечисленным группам).

Формирование активов предприятия связано с **тремя основными этапами его развития:**

1. Создание нового предприятия. Это наиболее сложный этап формирования активов (процесс первоначального их формирования), особенно при создании крупных предприятий в форме акционерных обществ.

2. Расширение, реконструкция и модернизация действующего предприятия. Этот этап формирования активов можно рассматривать как постоянный процесс его развития. Расширение и замена активов действующего предприятия осуществляется в соответствии со стратегическими и тактическими его задачами, а также возможностями формирования инвестиционных ресурсов.

3. Формирование новых структурных единиц действующего предприятия (дочерних предприятий, филиалов и т. д.). Этот процесс может осуществляться путем формирования новых активов (на базе нового строительства) или приобретения имеющейся их совокупности в форме целостного имущественного комплекса (одним из вариантов такого приобретения является приватизация действующего государственного предприятия).

Резервный капитал представляет собой страховой капитал предприятия, предназначенный для возмещения убытков от хозяйственной деятельности, а также для выплаты доходов инвесторам и кредиторам в случае, если на эти цели не хватает прибыли. Средства резервного капитала служат гарантией бесперебойной работы предприятия и соблюдения интересов третьих лиц. Наличие такого финансового источника

придаст последним уверенность в погашении предприятием своих обязательств.

Привлеченные средства в источниках формирования капитала организации в современных условиях приобретают все более важное и перспективное значение. Они покрывают временную дополнительную потребность предприятия в средствах. Привлечение средств обусловлено характером производства, сложными расчетно-платежными отношениями, возникшими при переходе к рыночной экономике, необходимостью восполнения недостатка собственных оборотных средств и другими объективными и субъективными причинами.

Формы, виды и источники привлечения заемных финансовых средств

Эффективная финансовая деятельность предприятия невозможна без постоянного привлечения заемного капитала. Использование заемного капитала позволяет существенно расширить объем хозяйственной деятельности предприятия, обеспечить более эффективное расходование собственных средств, ускорить формирование различных целевых финансовых фондов, а в конечном итоге – повысить рыночную стоимость предприятия.

И хотя основу любого бизнеса составляет собственный капитал, на предприятиях ряда отраслей народного хозяйства объем используемых заемных финансовых средств значительно превосходит объем собственного капитала. В связи с этим привлечение и использование заемных финансовых средств является важнейшим аспектом финансовой деятельности предприятия, направленной на достижение высоких конечных результатов хозяйствования.

Можно выделить различные формы привлечения заемных средств. Так, **заемный капитал** привлекается для обслуживания хозяйственной деятельности предприятия в следующих **основных формах**:

- а) в денежных средствах в национальной валюте;

- б) в денежных средствах в иностранной валюте;
- в) в товарной форме (в виде поставок с отсрочкой платежа сырья, материалов, товаров);
- г) в форме предоставления к использованию на арендной основе основных фондов;
- д) в иных формах (предоставление с отсрочкой платежа отдельных нематериальных активов и т. п.).

Выбор форм привлечения заемных средств осуществляется предприятием самостоятельно, исходя из целей и специфики его хозяйственной деятельности.

С учетом из состава заемных средств, в финансовой практике выделяются следующие **основные кредиторы предприятия**:

- а) коммерческие банки и другие учреждения, предоставляющие кредиты в денежной форме (ипотечные банки, трастовые компании и т. п.);
- б) поставщики и покупатели продукции (коммерческий кредит поставщиков и авансовые платежи покупателей);
- в) фондовый рынок (выпуск облигаций и других ценных бумаг, кроме акций) и другие источники.

В какой бы форме не привлекались заемные средства, они должны быть обеспечены соответствующими активами предприятия. Особое значение обеспеченность соответствующими ликвидными активами приобретает при привлечении заемных средств в денежной форме (при их привлечении в товарной форме обеспечением выступают сами товары, а при их привлечении в форме арендуемого имущества – сами арендуемые основные фонды).

По степени обеспечения заемных средств, привлекаемых в денежной форме, что является гарантией полного и своевременного их возврата, выделяют такие их виды:

- а) **бланковый или необеспеченный кредит**. Этот вид кредита выдается, как правило, предприятию, которое хорошо зарекомендовало себя своевременным возвратом и выполнением всех условий кредитного договора. В финансовой практике такая категория предприятий характеризуется специальным термином – "первоклассный заемщик";

б) **обеспеченный кредит**. В современной финансовой практике используются следующие виды кредитного обеспечения:

- **поручительство (гарантия)** – обязательство третьей стороны (оформленное специальным документом – "авалем") перед кредитором оплатить при наступлении гарантийного случая задолженность предприятия-заемщика (одной из разновидностей гарантии является страхование ответственности заемщика за непогашение кредита страховой компанией):

- **залог** – способ обеспечения, при котором кредитор (залогодержатель) приобретает право в случае неисполнения предприятием-заемщиком своих обязательств по кредитному договору получить удовлетворение за счет заложенного имущества. При залоге имущество остается до предъявления претензий в пользовании предприятия-заемщика;

- **заклад** – способ обеспечения, при котором имущество заемщика до возврата ссуды передается кредитору (например, ценные бумаги).

Формы и условия привлечения банковского кредита

Банковский кредит – это основная форма кредита, при которой денежные средства во временное пользование предоставляются банками.

Банковский кредит является в настоящее время основным источником привлечения заемных средств предприятиями. Этот кредит имеет широкую целевую направленность и предоставляется в различных формах. В последние годы в кредитовании предприятий принимают участие не только отечественные, но и зарубежные банки (особенно в кредитовании совместных предприятий с участием иностранного капитала). В связи с этим рассмотрим наиболее распространенные формы банковских кредитов в нашей стране и за рубежом:

1. **Бланковый кредит**. Как правило, он предоставляется коммерческим банком, осуществляющим расчетно-кассовое обслуживание предприятия. И хотя формально он носит необеспеченный характер, но фактически обеспечивается размером дебиторской задолженности предприятия, а также суммой его собственных денежных и других активов,

информацию о которых банк может получить на основе последнего отчетного баланса. Вариантами бланкового кредита являются:

а) *краткосрочный кредит* на временные нужды. Он предоставляется предприятию на целевой основе на срок до одного года. Этот вид кредита является наиболее распространенным;

б) *сезонный кредит*. Этот вид кредита предоставляется для обеспечения сезонного возрастания потребности в оборотных активах.

2. ***Контокоррентный кредит***. Этот вид кредита предоставляется банком обычно под обеспечение, но это требование не является обязательным. При предоставлении этого кредита банк открывает для предприятия контокоррентный счет, на котором учитываются как кредитные, так и расчетные операции. Контокоррентный счет используется в качестве источника кредита в объеме, не превышающем установленное в кредитном договоре максимальное отрицательное сальдо. Сальдирование поступлений и выплат по контокоррентному счету предприятия происходит через установленные договором промежутки времени с расчетами платежей по используемому кредиту. Предприятие использует контокоррентный кредит в соответствии со своими текущими потребностями. И хотя в банковской практике он относится к краткосрочному кредитованию, но путем периодической пролонгации срок его использования может быть достаточно большим. В европейской практике кредитования (Великобритании и некоторых других странах) разновидностью этой формы банковского кредита является "овердрафт".

3. ***Кредитная линия***. Так как потребность в краткосрочном банковском кредите не всегда может быть предусмотрена заранее с привязкой к конкретным срокам его использования, соглашение о нем предприятие может оформить с банком предварительно в форме открытия кредитной линии. Такая форма кредита представляет собой соглашение между предприятием и банком об использовании в течение обусловленного срока и на определенных условиях кредита, предельная сумма которого заранее оговаривается. Обычно кредитная линия открывается на срок до одного года, т. е. относится к краткосрочному кредитованию. Особенностью этой формы банковского кредита является то, что она не носит характера безусловного контрактного обязательства и может быть

аннулирована банком при ухудшении финансового состояния предприятия-клиента.

4. **Ломбардный кредит.** Такой кредит может быть получен предприятием под заклад высоколиквидных активов (ценных бумаг, требований, иных аналогичных активов). Размер кредита в этом случае соответствует определенной части (но не всей) стоимости переданных в заклад активов. Эта форма банковского кредита также относится к краткосрочному кредитованию.

5. **Ипотечный кредит.** Этот вид кредита предоставляют обычно банки, специализирующиеся на выдаче долгосрочных ссуд под залог необоротных активов в материальной форме или всего имущественного комплекса предприятия ("ипотечные банки"). При этом заложенное в банке имущество продолжает использоваться предприятием. С прекращением выдачи предприятием необеспеченных долгосрочных ссуд ипотечный кредит становится основной формой их долгосрочного кредитования.

6. **Ролloverный кредит.** Он представляет собой одну из форм долгосрочного банковского кредита с периодически пересматриваемой процентной ставкой (т. е. с перманентным "перекредитованием" в связи с изменением конъюнктуры финансового рынка). В европейской практике предоставления ролloverных кредитов пересмотр процентной ставки осуществляется один раз в квартал или полугодие (в условиях высокой инфляции периодичность пересмотра процентных ставок может быть более частой).

7. **Консорциальный кредит.** Кредитная политика банка или высокий уровень риска иногда не позволяют ему в полной мере удовлетворить высокую потребность предприятия-клиента в кредите. В этом случае банк, обслуживающий предприятие, может привлечь к кредитованию другие банки (союз банков для осуществления таких кредитных операций носит название "консорциум"). После заключения с предприятием кредитного договора банк аккумулирует средства других банков и передает их заемщику, соответственно распределяя проценты. За организацию консорциального кредита ведущий банк получает определенное комиссионное вознаграждение.

8. *Прочие формы кредита.* В составе этих форм можно отметить финансовый лизинг, кредит под уступку обязательств дебиторов (банковский учет векселей, факторинг, форфейтинг, овердрафт (в форме поручительства и оплаты банком обязательств предприятий-клиентов) и другие.

Многообразие форм и условий привлечения банковского кредита определяет необходимость эффективного управления этим процессом на предприятиях с высоким объемом потребности в заемном капитале. В этом случае цели и политика привлечения заемных финансовых средств конкретизируются предприятием с учетом особенностей банковского кредитования.

При привлечении банковского кредита необходимо учитывать следующие *основные аспекты*:

1. Определение целей использования привлекаемого банковского кредита. Так как различные формы банковского кредита в полной мере могут удовлетворить весь спектр потребностей в заемных финансовых ресурсах (в этом проявляется универсальность банковского кредита), то цели его использования должны соответствовать целям привлечения заемного капитала в целом.

2. Определение соотношения различных форм банковского кредита, привлекаемого на кратко- и долгосрочной основе. Данное определение базируется на потребности предприятия в кратко- и долгосрочном заемном капитале. При этом необходимо определить объем потребности предприятия в краткосрочном заемном капитале, который может быть удовлетворен из альтернативных источников (коммерческий кредит, краткосрочные небанковские ссуды, отдельные виды внутренней кредиторской задолженности и т. п.), и соответственно выявить его потребность в краткосрочном банковском кредитовании.

Аналогичные расчеты необходимо проводить с целью выявления потребности предприятия в долгосрочном банковском кредитовании (альтернативными источниками в этом случае могут служить долгосрочные небанковские ссуды, выпуск облигаций и т. д.).

На основе рассчитанной потребности в краткосрочном и долгосрочном банковском кредите определяются конкретные формы привлечения кредита и их соотношение.

3. Изучение и оценка коммерческих банков – потенциальных кредиторов предприятия. В процессе такого изучения, прежде всего, из состава банков, расположенных в районе деятельности предприятия, и отдельных специализированных банков, размещенных в иных местах, формируется перечень банков, которые могут предоставить кредиты в предусмотренных формах. Из состава этих банков по каждой форме намеченного кредита определяется перечень потенциальных партнеров и осуществляется их оценка.

При принципиальном рассмотрении и оценке деятельности банка учитывают четыре показателя его финансового взаимодействия с предприятием:

- 1) привлекательность банка как эмитента ценных бумаг;
- 2) привлекательность банка с позиций размещения депозитных вкладов;
- 3) привлекательность банка с позиций спектра оказываемых услуг в процессе расчетно-кассового обслуживания;
- 4) привлекательность банка с позиций форм и условий предоставления кредита.

В данном случае оценка должна проводиться лишь по привлекательности кредитной политики банка (рейтинг банка, рассчитанный по другим показателям, в данном случае не является определяющим и может служить лишь вспомогательным ориентиром при его оценке).

4. Сопоставление условий возможного привлечения различных форм банковского кредита. К числу важнейших из этих условий относятся:

- а) ставка процента за кредит;
- б) условия выплаты суммы процента;
- в) условия выплаты основной суммы долга;
- г) прочие условия, связанные с получением кредита.

Ставка процента за кредит характеризуется тремя основными параметрами – ее *формой, видом и размером*.

По применяемым формам различают процентную ставку (для наращивания суммы долга) и учетную (для дисконтирования суммы долга). Если размер этих ставок одинаков, то предпочтение должно быть отдано процентной ставке, так как в этом случае платежи предприятия будут меньшими.

По применяемым видам различают фиксированную ставку процента (устанавливаемую на весь срок кредита) и плавающую ставку процента (с периодическим пересмотром ее размера в зависимости от изменения учетной ставки Национального банка, темпов инфляции и других условий). Время, в течение которого ставка процента остается неизменной, называется процентным периодом. В условиях инфляции для предприятия, привлекающего кредит, наиболее предпочтительной становится фиксированная ставка или плавающая ставка с высоким процентным периодом.

Размер ставки процента за кредит является определяющим условием при оценке его стоимости. В основе ее определения лежит рыночная стоимость межбанковского краткосрочного кредита, формируемая на базе учетной ставки Национального банка и средней маржи коммерческих банков, прогнозируемого темпа инфляции, формы кредита и его срока, уровня премии за риск с учетом финансового состояния предприятия-заемщика и предоставляемого им обеспечения ссуды.

Условия выплаты суммы процента характеризуются порядком ее уплаты. Этот порядок выплат сводится к трем принципиальным вариантам: выплате всей суммы процента в момент предоставления кредита; выплате суммы процента по кредиту равномерными частями (обычно в форме аннуитета); выплате всей суммы процента в момент уплаты основной суммы долга (при погашении кредита). При прочих равных условиях наиболее предпочтительным является третий вариант.

Условия выплаты основной суммы долга характеризуются предусматриваемыми периодами его возврата. Эти условия сводятся к трем принципиальным вариантам: частичному возврату основной суммы долга в течение общего периода использования кредита; полному возврату всей суммы долга по истечении срока использования кредита; возврату основной суммы долга с определенным интервалом после истечения

срока полезного использования кредита (с предоставлением льготного периода). При прочих равных условиях наиболее предпочтительным для предприятия является третий вариант.

Прочие условия, связанные с получением кредита, могут предусматривать необходимость его страхования, выплаты дополнительного комиссионного вознаграждения банку, разный уровень кредита по отношению к сумме залога или залога и т. п.

5. Обеспечение условий эффективного использования банковского кредита. Так как банковский кредит представляет собой один из наиболее дорогих видов привлекаемого заемного капитала, то обеспечение условий эффективного его использования является важным условием его привлечения. При этом должны обеспечиваться:

а) высокая скорость оборота привлекаемого банковского кредита. Скорость обращения этой формы заемного капитала должна при этом сопоставляться со скоростью обращения собственного капитала, размещенного в оборотных и необоротных активах (в первом случае сопоставление осуществляется по краткосрочному банковскому кредиту, а во втором – по долгосрочному);

б) высокая рентабельность используемого банковского кредита при осуществлении отдельных хозяйственных операций (уровень этой рентабельности не должен быть ниже стоимости привлечения банковского кредита).

Формы и условия привлечения коммерческого кредита

Коммерческий кредит, предоставляемый по товарным операциям в форме отсрочки платежа, получает все большее распространение в современной финансовой практике. Для привлекающих его предприятий он является маневренной формой финансирования за счет заемного капитала наименее ликвидной части оборотных активов – запасов товарно-материальных ценностей.

Кроме того, он позволяет автоматически сглаживать сезонную потребность в иных формах привлечения заемных финансовых средств, так как большая часть этой потребности связана с сезонными особенностями формирования запасов. Особенно возрастает роль коммерческого

кредита при осуществлении предприятием внешнеэкономических товарных операций.

В современной финансовой практике выделяют следующие **формы привлечения коммерческого кредита**:

1. **Коммерческий кредит с оформлением векселя.** Это одна из наиболее перспективных форм привлечения коммерческого кредита, получившая широкое распространение в странах с развитой рыночной экономикой. Такая форма коммерческого кредита способствует смягчению последствий кризиса платежного оборота и сокращает потребность в денежных средствах, необходимых для его обслуживания. Для предприятий эта форма привлечения коммерческого кредита стимулирует снижение размера запасов товарно-материальных ценностей, а соответственно и ускорение оборота капитала.

Вексельный оборот по привлекаемому коммерческому кредиту обслуживается простыми и переводными векселями. Основная разница между ними состоит в том, что последний может быть передан плательщиком для исполнения любому третьему лицу путем индоссамента (передаточной надписи на векселе).

Срок вексельного коммерческого кредита зависит от вида продукции, сложившейся хозяйственной практики кредитования покупателей и состояния конъюнктуры финансового рынка. С учетом этих условий вексель может быть выдан с погашением по предъявлению, в определенное время после предъявления, в определенное время после его составления, на определенную дату.

2. **Коммерческий кредит по открытому счету.** Он используется между постоянными контрагентами при многократных поставках заранее согласованного ассортимента продукции мелкими партиями (например, при поставках между оптовыми продавцами и потребителями продукции). В этом случае продавец относит стоимость отгруженной продукции на дебет счета, открытого покупателю, который погашает свою задолженность в обусловленные договором сроки. Особую разновидность коммерческого кредита по открытому счету представляет случай взаимных поставок товаров предприятиями (например, предприятиями одного объединения). При этом каждое из предприятий открывает счет и выступает потребителем коммерческого кредита.

3. **Коммерческий кредит в форме аванса покупателя.** В процессе такого кредитования покупатель заранее перечисляет продавцу определенную сумму аванса (в форме полной или частичной предоплаты стоимости продукции). В современных условиях "рынка продавца" и кризиса платежного оборота авансирование поставщиков продукции ее покупателями получило широкое распространение.

4. **Коммерческий кредит в форме консигнации.** Консигнационная операция представляет собой скрытую форму коммерческого кредита. Она является одной из форм комиссионных торговых операций, при которой консигнант дает поручение на совершение сделок по продаже товаров со своих (обычно арендуемых) складов, размещенных в другой стране или в свободной экономической зоне, а консигнатор принимает и исполняет это поручение, заключая сделки по продаже товаров с этого склада (обычно сдаваемого им в аренду консигнатору) от своего имени, но за счет консигнанта. Расчеты с консигнантом осуществляются лишь после продажи поставленных товаров. Кредитование в форме консигнации широко практикуется отечественными торговыми предприятиями в их внешнеэкономических операциях (в этом случае коммерческий кредит носит для предприятий-консигнаторов самый безопасный в финансовом отношении характер).

Прочие источники привлечения заемных финансовых средств

Наряду с банковским и коммерческим кредитами, составляющими основу формирования заемного капитала, существует еще ряд источников привлечения заемных финансовых средств, не играющих в современных условиях столь заметной роли в финансовой деятельности большинства предприятий. К числу таких источников относятся:

1. **Облигаций предприятия.** В соответствии с действующим законодательством, облигации предприятия могут выпускаться именными или на предъявителя (последние являются предметом обращения на фондовом рынке); процентными (в этом случае к облигации прилагается купонный лист на выплату процента) или беспроцентными (в этом случае предприятие рассчитывается при погашении облигации заранее обусловленными товарами или услугами); со свободным обращением или с ограниченным кругом обращения.

Облигация – ценная бумага на предъявителя, представляющая собой долговое обязательство, по которому кредитор получает годовой доход в виде фиксированного или "плавающего" процента.

По сроку погашения эмитируемые облигации предприятия подразделяются на краткосрочные и долгосрочные, что позволяет удовлетворить соответствующие по срокам потребности в заемных финансовых ресурсах.

Облигации могут выпускаться предприятиями, созданными в форме акционерных или других видов хозяйственных обществ. Акционерные предприятия имеют право выпускать облигации на сумму не более 25 % от размера их уставного фонда и только после полной оплаты всех выпущенных акций. Решение о выпуске облигаций предприятие принимает самостоятельно. Средства от размещения облигаций направляются предприятием, как правило, на финансирование своего стратегического развития.

2. *Денежные ссуды небанковских учреждений.* Несмотря на то, что традиционными источниками привлечения заемных ресурсов в денежной форме является банковский кредит, они могут привлекаться и из альтернативных источников. Так, денежные ссуды на отдельные финансовые потребности (как правило, краткосрочные) могут быть получены от кредитных союзов, если предприятие является его членом, и от некоторых других хозяйствующих субъектов. Порядок оформления, обслуживания и возврата долга в этом случае аналогичен банковскому кредиту. Как правило, стоимость привлечения заемных денежных средств при этом несколько ниже, чем по банковскому кредиту.

3. *Средства государственных (правительственных) программ и фондов.* К числу таких программ и фондов относятся фонд поддержки предпринимательства и развития конкуренции, инновационный фонд, фонд конверсии, различные научно-технические программы. Средства данных фондов предоставляются предприятиям, как правило, на льготных условиях в виде беспроцентных займов со значительным периодом отсрочки выплаты долга. При этом следует иметь в виду, что средства государственных программ и фондов, предоставленные в виде безвозвратной финансовой помощи, к числу заемных финансовых ресурсов не относятся.

4. *Средства негосударственных программ и фондов.* Эти программы и фонды создаются с целью различных форм поддержки предпринимательства. Средства этих программ и фондов, предоставленные предприятию на льготных условиях (за исключением безвозвратной финансовой помощи), также относятся к составу источников привлечения заемных финансовых ресурсов.

5. *Налоговый кредит.* Он представляет собой отсрочку налогового платежа, оформленную соответствующим кредитным соглашением на определенный период. Срок предоставления налогового кредита, цели его использования (как правило, связанные с инвестиционной деятельностью предприятия) и порядок возврата регулируются налоговым законодательством.

6. *Нетоварные формы кредиторской задолженности предприятия.* Кредиторская задолженность по оплате труда, расчетам с бюджетом, с дочерними и другими предприятиями лишь условно может быть отнесена к заемным финансовым средствам (она носит скорее регулирующий характер). Тем не менее, по своему экономическому содержанию она представляет собой процесс использования заемных финансовых средств, так как не входит в состав собственного капитала. Соответственно любое увеличение суммы внутренней кредиторской задолженности по нетоварным операциям может рассматриваться как дополнительный источник удовлетворения потребности в заемных финансовых средствах.

Использование перечисленных источников привлечения заемных финансовых средств (относимых к категории "прочих") позволяет снизить стоимость заемного капитала предприятия.

Основные источники финансирования хозяйственных средств предприятия

Первоначально при организации хозяйствующих субъектов источником приобретения производственных фондов, нематериальных активов (НМА), необходимых для осуществления хозяйственной деятельности, является *уставный капитал*. Он может формироваться как в денежном, так и в натуральном выражении, и состоит из долей, принадлежащих каждому учредителю данного предприятия.

Выручка от реализации является основным источником финансовых ресурсов предприятия. Своевременное ее поступление обеспечивает непрерывность кругооборота средств и воспроизводственного процесса. Использование выручки характеризует начальную стадию распределительных процессов. Из нее возмещаются затраты на производство и реализацию продукции. Она служит источником формирования амортизационного фонда для воспроизводства основных фондов и нематериальных активов, для выплаты заработной платы, для отчисления в бюджет и внебюджетные фонды. Оставшаяся часть представляет собой прибыль предприятия. Направления ее использования, величина, выделяемая на инвестирование, определяются самостоятельно. Особое место среди источников занимает **собственный капитал** – разница между суммой активов и суммой внешних обязательств предприятия, которая рассчитывается на основе данных баланса. Собственный капитал делится на постоянный (уставный капитал) и переменный. Переменная часть зависит от финансовых результатов деятельности предприятия. За счет него формируется резервный капитал (из чистой прибыли) и добавочный капитал (в результате переоценки отдельных статей необоротных активов и за счет эмиссионного дохода).

Помимо этих источников предприятие использует:

- **привлеченные средства** – денежные средства, полученные от размещения акций, взносов работников, юридических и физических лиц;
- **заемные средства** – долгосрочные и краткосрочные ссуды коммерческих банков, основные средства, приобретенные на основе финансового лизинга, средства иностранных инвесторов, бюджетные средства и т. д.

Принципы организации финансов предприятия и их функции

Принцип хозяйственной самостоятельности не может быть реализован без самостоятельности в области финансов. Его реализация обеспечивается тем, что хозяйствующие субъекты независимо от формы собственности самостоятельно определяют свои расходы и источники финансирования.

Коммерческие предприятия и организации с целью получения дополнительной прибыли могут осуществлять финансирование инвестиций краткосрочного и долгосрочного характера в форме приобретения ценных бумаг других коммерческих организаций государства, принимать участие в формировании уставного капитала другого хозяйствующего субъекта, хранить денежные средства на депозитных счетах коммерческих банков.

Принцип самофинансирования. Самофинансирование означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, на инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и, при необходимости, банковских и коммерческих кредитов.

Принцип материальной заинтересованности – наличие определенной стоимостной ответственности за результаты хозяйственной деятельности. В целом этот принцип реализуется через пени и неустойки, штрафы, взимаемые при нарушении договорных обязательств (сроки, качество продукции), погашение векселей.

Принцип обеспечения финансовыми резервами. Законодательно этот принцип реализуется в открытых и закрытых акционерных обществах. Величина резервного фонда регламентирована и не может быть менее 15 % величины оплаченного уставного капитала, но при этом она не может быть более 50 % налогооблагаемой прибыли. Финансовые резервы могут образовывать и хозяйственные субъекты других организаций правовых форм собственности.

Денежные средства, направленные на финансовые резервы, целесообразно хранить на депозитных счетах в банке либо в другой ликвидной форме.

Внешние формы финансов проявляются через их **функции**: *распределительную* и *контрольную*.

Посредством **распределительной** функции осуществляется распределение общественного продукта, валового дохода, прибыли, распределение и формирование целевых денежных фондов, основных и оборотных средств. Посредством **контрольной** – контроль за обоснованностью формирования доходов, за затратами, рациональным использованием денежных фондов, уплатой налогов и т. д.

Принципы организации финансов

1. **Самоокупаемость** – расходы предприятия полностью покрываются собственными доходами.

2. **Самофинансирование** – не только текущие расходы, но и капитальные вложения, финансирование развития предприятия и расходы будущих периодов обеспечиваются из собственных источников финансирования.

3. **Полная финансовая самостоятельность** – право самостоятельно распоряжаться своими ресурсами.

4. **Материальная заинтересованность** – получение прибыли как источника материального поощрения за положительные результаты деятельности.

5. **Экономическая ответственность** – установленная в законодательном порядке система финансовых санкций за невыполнение обязательств перед бюджетом, банками.

6. **Сочетание финансового планирования и коммерческого расчета.** Доходы подразделяют на две группы: доходы от обычных видов деятельности; прочие поступления. **Под доходами** от обычных видов деятельности понимают доходы организации, получение которых носит регулярный характер и связано с обычной производственно-коммерческой деятельностью. Под прочими доходами – операционный доход, доход от внереализационных операций, чрезвычайные доходы (поступления вследствие чрезвычайных обстоятельств), страховые возмещения и т. д.

Расходы коммерческой организации – уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала. Расходы подразделяют на две группы: расходы по обычным видам деятельности; прочие расходы.

Прибыль – превышение доходов от реализации товаров над расходами на их производство и реализацию. Выделяют такие виды прибыли:

Прибыль от реализации продукции – разница между выручкой и суммой расходов на производство и реализацию.

Балансовая прибыль – складывается из финансовых результатов от реализации продукции, реализации основных средств и сальдо сумм внереализационных операций.

Чистая прибыль – прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов.

Организация финансирует государственные унитарные предприятия – коммерческая организация, наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество является неделимым и не может быть распределено по вкладам. Имущество находится в государственной или муниципальной собственности и принадлежит предприятию только на правах хозяйственного ведения и оперативного управления. Собственник имущества не отвечает по его обязательствам. Продукция реализуется по ценам, устанавливаемым уполномоченным органом. Финансирование осуществляется за счет доходов от реализации продукции. При недостаточности средств предприятию выделяются средства из бюджета.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте сущность финансовых ресурсов предприятия.
2. В чем особенность формирования уставного капитала предприятия?
3. Раскройте пути формирования активов предприятия за счет уставного капитала.
4. Какие существуют формы, виды и источники привлечения заемных финансовых средств?
5. Опишите формы и условия привлечения банковского кредита.
6. Каковы формы и условия привлечения коммерческого кредита?
7. Какие вы знаете основные источники финансирования хозяйственных средств предприятия?
8. Перечислите основные принципы организации финансов предприятия и их функции.

6.3. СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ И ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Структура финансов предприятия

Главным отличительным признаком организации финансов предприятий в настоящее время является принцип самоокупаемости, который находит отражение в финансовой отчетности предприятия, а именно в бухгалтерском балансе. Бухгалтерский баланс представляет собой финансовый документ, отражающий формирование и распределение фондов денежных средств предприятия. Сформированные фонды денежных средств предприятия обозначаются в бухгалтерском учете термином *"пассив"*, который призван отразить денежные средства, находящиеся лишь в его распоряжении; наоборот, термин *"актив"* предполагает конкретные действия предприятия по распределению, вложению имеющихся у него средств. Количественно результаты этих процессов должны быть тождественны.

Каждый из этих элементов (актив и пассив) является частью одного процесса (так как формирование и распределение фондов денежных средств – это составляющие финансовой деятельности предприятия) и имеет свою структуру. В процессе формирования денежных средств предприятия основными источниками их поступления являются:

- 1) собственные и привлеченные средства;
- 2) заемные средства.

Пассив баланса включает в себя три основных раздела: "Собственный капитал", "Долгосрочные обязательства" и "Текущие платежи". В разделе 1 отражены собственные и привлеченные средства предприятия, а именно:

- уставный капитал;
- дополнительный капитал;
- резервный капитал;
- фонды предприятия;
- целевое финансирование и поступления;
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Также к собственным средствам относятся "Доходы будущих периодов" и "Резервы предстоящих расходов", отраженные обособленно в разделах бухгалтерского баланса.

Уставный капитал вносится при открытии предприятия его собственниками. В акционерных обществах минимальный объем уставного капитала регулируется законодательно.

Резервный капитал предназначен для погашения убытков, долговых обязательств в случае отсутствия иных средств, а также для выкупа собственных акций у акционеров. Формируется за счет чистой прибыли, причем его размеры, равно как и размеры отчислений, могут устанавливаться законодательно и учредительными документами самого предприятия.

Предприятие может создавать фонды, а именно фонд накопления и фонд потребления. Фонд накопления формируется в основном за счет чистой прибыли и амортизационных отчислений. Преимущественно фонд накопления используется на приобретение и строительство основных средств как производственного (оборудование, цеха), так и непроизводственного назначения (собственная поликлиника, детский сад для детей сотрудников и др.), а также на финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), подготовку и переподготовку кадров. Фонд потребления создается в большинстве своем за счет чистой прибыли и направляется на выплату материальной помощи сотрудникам, дивидендов, премий и надбавок, на оплату дополнительных отпусков, командировочных и представительских расходов, проезда сотрудников на транспорте, их питания, а также на развитие физкультуры и спорта и др.

Фонды накопления и потребления могут не отражаться в бухгалтерском учете, однако предприятию необходимо осуществлять указанные расходы для развития в перспективе. Средства фонда накопления ориентированы на развитие производственной и социальной сферы деятельности предприятия, из фонда потребления осуществляются расходы, не приносящие прямой выгоды предприятию, например, оплата проезда сотрудников на транспорте, их питания, организации отдыха. Однако эти расходы создают оптимальные условия работы и формируют благо-

приятный имидж предприятия в глазах сотрудников, что необходимо для качественной работы персонала.

Целевое финансирование и поступления, как правило, представляют собой поступления из бюджета или вышестоящих организаций и могут включаться в тот или иной фонд предприятия.

Доходы будущих периодов и **резервы предстоящих расходов** отражают деятельность предприятия в средне- и долгосрочном периоде. Так, резервы предстоящих расходов могут включать в себя отчисления на гарантийное обслуживание и гарантийный ремонт, отчисления на производство продукции в предстоящих периодах, стоимость капитального ремонта основных средств, затраты по ремонту продукции, возвращенной потребителями в течение гарантийного срока, потери от брака продукции, задолженность подрядчикам за выполненные работы и др. Доходы будущих периодов включают в себя сумму незавершенного производства, безвозмездно принятого (в том числе по договору дарения) от других организаций или физических лиц, безвозмездные поступления наличных денежных средств, долговых ценных бумаг других организаций, часть доходов, которые относятся к будущим отчетным периодам, суммы недостач ценностей, признанные виновными лицами или присужденные к взысканию судом и др. По своему содержанию указанные фонды являются собственными средствами предприятия и представляют собой дополнительный источник финансовых ресурсов.

Заемными средствами считаются средства, переданные предприятию на базе основных принципов кредитования – возвратности, срочности и платности. Заемные средства группируются в разделы баланса "Долгосрочные обязательства" и "Текущие обязательства" по принципу срочности: в раздел "Долгосрочные обязательства" включены заемные средства со сроком погашения более 12 месяцев, а в раздел "Текущие обязательства" – заемные средства со сроком погашения до 12 месяцев.

Кредиторская задолженность предприятия может возникать по следующим **направлениям**:

- перед поставщиками и подрядчиками за поставленные ими товары и (или) выполненные работы;

- перед персоналом организации по выплате заработной платы, отпускных и т. п.;
- по налогам и сборам;
- перед государственными внебюджетными фондами и другими кредиторами.

Актив баланса представлен двумя основными разделами: "Необоротные активы" и "Оборотные активы". Актив баланса отражает основу финансово-хозяйственной деятельности и специфику предприятия. Промышленное предприятие делает акцент на вложении средств в необоротные активы, поскольку в этом случае основным элементом деятельности будет выступать наличие и состояние производственных мощностей, т. е. основных средств, а также нематериальных активов. Последние представляют собой нематериальный потенциал предприятия (патенты, лицензии и др.).

Основные средства по своему назначению могут быть производственными и непроизводственными. Производственные основные средства обладают, как минимум, двумя обязательными характеристиками – используются в процессе производства неоднократно и переносят свою стоимость на производимую продукцию по мере изнашивания.

К производственным основным средствам относятся:

- здания, сооружения и передаточные устройства;
- рабочие машины и оборудование;
- измерительные и регулирующие приборы и устройства;
- вычислительная техника;
- транспортные средства, инструмент;
- производственный и хозяйственный инвентарь и др.

К непроизводственным основным средствам – сооружения и здания социального назначения: поликлиники, детские сады, образовательные учреждения, сооружения для занятий физкультурой и спортом, библиотечные фонды и др.

Основные средства подлежат **амортизации** путем создания в составе фонда накопления специального фонда денежных средств, называемого амортизационным фондом. Амортизация (от лат. *Amortisatio* –

погашение) представляет собой способ, процесс перенесения стоимости изношенных основных средств на произведенный с их помощью продукт. Средством возмещения износа являются амортизационные отчисления, которые накапливаются из части выручки за проданную продукцию. Накопленные амортизационные отчисления образуют амортизационный фонд предприятия. Помимо амортизационных отчислений, в целях содержания материально-технической базы, могут быть использованы другие источники финансовых ресурсов (безвозмездные перечисления, добровольные вклады участников, целевое финансирование, часть прибыли предприятия и др.). Капиталовложения представляют собой разновидность инвестиций в объекты недвижимости и основные средства.

Доходные вложения в материальные ценности означают приобретение имущества для передачи в лизинг или для предоставления в пользование по договору проката. *Лизинг* — долгосрочная финансовая аренда, базирующаяся на выявленном спросе лизингополучателя. Существует две разновидности лизинга: *оперативный* и *финансовый*.

При *оперативном лизинге* предприятие-посредник приобретает имущество на свой страх и риск без предварительного согласования с покупателем. Поэтому при оперативном лизинге высока вероятность отказа покупателя от предложенного имущества или возврата его раньше срока полного использования, что исключено в финансовом лизинге, так как заранее оговариваются все детали сделки, включая срок, полную стоимость имущества, продавца (изготовителя) имущества и размеры лизинговых платежей.

При *финансовом лизинге* инициатива исходит от покупателя (арендатора, лизингополучателя), т. е. в данном случае он четко обозначает, какое именно имущество и у какого именно продавца он желает приобрести в лизинг.

"Долгосрочные финансовые вложения" состоят:

- из вкладов предприятия в уставные капиталы других организаций, в том числе дочерних и зависимых;
- государственных ценных бумаг;
- займов, предоставленных другим организациям;

- депозитных вкладов и др.

В разделе "**Необоротные активы**" сгруппированы направления вложения фондов денежных средств с большим сроком окупаемости. А поскольку большинство заемных средств располагается в разделе "Текущие обязательства", предприятие вынуждено вкладывать в необоротные активы собственные средства. Причем этот момент присущ как производственным, так и торговым предприятиям.

Наличие **оборотных активов** необходимо для любых предприятий, особенно торговых, в которых они составляют основу финансово-хозяйственной деятельности и отражают:

- запасы;
- налог на добавленную стоимость;
- дебиторскую задолженность;
- краткосрочные финансовые вложения;
- денежные средства.

Запасы – наиболее обширная часть оборотных активов, включающая в себя:

- запасы, материалы и другие аналогичные ценности, характерные для промышленных предприятий, т. е. запасы и материалы, необходимые для производства продукции;
- животных на выращивании и откорме, являющихся неотъемлемой частью сельскохозяйственных промышленных предприятий;
- затраты в незавершенном производстве, некоторые виды продукции, которые проходят в процессе производства две стадии (полуфабрикат и готовая продукция) и отражаются в бухгалтерском балансе по разным строкам в составе запасов; затраты в незавершенном производстве, отражающие производство полуфабрикатов, т. е. товаров, предназначенных для последующей обработки;
- фактически произведенную готовую продукцию, а также товары, купленные у сторонних предприятий для их последующей перепродажи;
- товары отгруженные – готовую продукцию и товары, которые уже отгружены покупателям, но момент перехода права собственности

на них еще не наступил, а следовательно, они еще не оплачены, то есть в бухгалтерском балансе по этой строке будет значиться сумма, показывающая общую стоимость отгруженных покупателям товаров;

- расходы будущих периодов, в состав которых входят сумма досрочно начисленных платежей по договору лизинга, часть затрат предприятия, относящихся к следующим отчетным периодам, затраты на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, сумма отчислений на предстоящий ремонт (в том числе капитальный), оплата отпусков и др.

Дебиторская задолженность отражает сумму средств, находящихся в расчетах с покупателями и заказчиками. Дебиторская задолженность образуется при нарушении покупателем договорного срока оплаты товаров. По срокам дебиторская задолженность делится на долгосрочную, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев, и текущую – в течение 12 месяцев. Безусловно, наиболее предпочтительно присутствие текущей дебиторской задолженности в составе оборотных активов.

Исключительное значение имеет *сравнение дебиторской и кредиторской задолженностей*, так как это свидетельствует о финансовом состоянии предприятия. Так, если дебиторская задолженность в общей сумме больше кредиторской, то это говорит о том, что денежные средства быстро возвращаются от покупателей и у предприятия появляется возможность сократить кредиторскую задолженность. Наоборот, превышение кредиторской задолженности над дебиторской свидетельствует о неблагоприятных тенденциях в расчетно-платежной дисциплине предприятия.

Краткосрочные финансовые вложения отражают приобретение предприятием ценных бумаг других организаций. Присутствие краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений в активе необходимо для успешного развития предприятия и представляет собой дополнительный источник доходов, что имеет исключительное значение в условиях рыночных отношений.

Денежные средства отражают *наличные деньги*, находящиеся в распоряжении предприятия в кассе, и *безналичные деньги*, находящиеся

на валютных и расчетных счетах. Первоначально результаты всех коммерческих операций определяются следующими видами поступлений:

- выручка от основной (обычной) деятельности, например, от торговли, производства и др.;
- поступления от инвестиционной деятельности, отражающие вложения предприятия в свое развитие (уставные капиталы других организаций, приобретение основных средств и нематериальных активов и т. д.), и доходы от них;
- поступления, связанные с финансовой деятельностью, характеризующие предоставление предприятием кредитов и займов другим организациям, а также получение от сторонних организаций кредитов и займов.

Бухгалтерский баланс является главной формой бухгалтерской отчетности предприятия. Второстепенное значение имеет **отчет о финансовых результатах**, отражающий процесс формирования финансовых результатов деятельности предприятия за тот или иной период (прибыли или убытка). Помимо них на предприятии составляется и ряд других форм бухгалтерской отчетности, носящих вспомогательный характер. Такими формами, например, являются **отчет о движении денежных средств** и **отчет о собственном капитале**.

Использование финансов предприятия

Распределение и использование финансов предприятия – одна из важнейших задач, стоящих перед плановыми и экономическими отделами любой компании. Благодаря правильному распределению денежных средств, которые поступают из различных источников на счета предприятия, компания может получать значительную прибыль.

В настоящее время существует множество математических моделей, способных описать использование средств на различных предприятиях. Как правило, такие модели необходимы при создании программного обеспечения, которое может быть применено для решения данной задачи.

Использование финансов предприятия часто зависит от экономической ситуации на рынке или внутри компании, в некоторых случаях

финансовые потоки внутри предприятия должны быть перераспределены для того, чтобы, например, модернизировать производство или же погасить задолженность перед работниками.

Специалисты выделяют несколько направлений использования финансов предприятия. Прежде всего, денежные поступления в кассу компании должны быть направлены на оплату труда наемных сотрудников, а также на выплату налогов и сборов, которые налагаются на предприятия в соответствии с действующим законодательством.

Ни одна компания не может существовать без закупки необходимых материалов для производства, а также без оплаты коммунальных услуг или аренды помещения. Кроме того, руководство компании должно отчислять определенные денежные средства на амортизационные расходы и в различные фонды, которые могут быть использованы для инновационных или иных разработок, способных со временем принести существенную прибыль предприятию.

Также необходимо выделять некоторую сумму денежных средств на погашение задолженности предприятия и на выплату дивидендов акционерам или инвесторам, которые вложили денежные средства в развитие компании. Как правило, неэффективное использование денежных средств ведет к краху компании. Многие отечественные предприниматели предпочитают получать максимальную прибыль, забывая о необходимости финансировать модернизацию производства, а также поощрять работников предприятия.

Подобная политика ведет к тому, что лучшие кадры предприятия предпочитают искать более высокооплачиваемую работу, а оборудование, которое необходимо использовать при производстве той или иной продукции, быстро приходит в негодность.

В настоящее время многие руководители предприятий обращаются в различные консалтинговые агентства, которые могут оказать помощь в разработке стратегии использования ресурсов предприятия.

Понятие дохода предприятия

Нормальное функционирование предприятия возможно лишь при условии, что произведенная продукция (работы, услуги или результат

любой другой деятельности) нашли на рынке спрос у покупателей (потребителей) и за них были получены средства в виде денежного эквивалента. Эти средства, необходимые предприятию для поддержания процесса воспроизводства и пополнения финансовых ресурсов, представляют собой **доход предприятия**.

Доход – общая сумма дохода предприятия от всех видов деятельности в денежной, материальной или нематериальной формах.

Доход включает:

- ❖ общие доходы от продажи товаров (работ, услуг), в том числе вспомогательных и обслуживающих производств;
- ❖ доходы от продажи ценных бумаг;
- ❖ доходы от осуществления банковских, страховых и других операций по оказанию финансовых услуг;
- ❖ доходы от торговли валютными ценностями, ценными бумагами, долговыми обязательствами и требованиями;
- ❖ доходы от совместной деятельности и в виде дивидендов, полученных от нерезидентов, процентов, роялти, владения долговыми требованиями, а также доходов от осуществления операций лизинга (аренды);
- ❖ доходы, не учтенные в исчислении валового дохода периодов, предшествующих отчетному, и выявленные в отчетном периоде; доходы из других источников и от внереализационных операций, в том числе в виде:
 - сумм безвозвратной финансовой помощи, полученной предприятием, стоимости товаров (работ, услуг), безвозмездно предоставленных предприятию;
 - сумм неиспользованной части денежных средств, которые возвращаются из страховых резервов;
 - сумм средств страхового резерва, использованных не по назначению;
 - стоимости материальных ценностей, переданных предприятию согласно договорам хранения и использованных им в собственном производственном или хозяйственном обороте;

- сумм штрафов, неустойки или пени, полученных по решению сторон договора или по решению соответствующих государственных органов, суда, арбитражного или третейского суда;
- сумм государственной пошлины, предварительно уплаченной истцом, которая возвращается в его пользу по решению суда (арбитражного суда).

Откорректированный доход — это доход, уменьшенный на величину налога на добавленную стоимость, акцизного сбора и суммы других поступлений, которые не являются доходами предприятия в соответствии с законодательством Украины.

В состав дохода не входят:

- суммы акцизного сбора, налога на добавленную стоимость, полученные (начисленные) предприятием в составе цены продажи продукции (работ, услуг);
- суммы денежных средств или стоимость имущества, полученные предприятием в качестве компенсации (возмещения) за принудительное отчуждение государством имущества предприятия;
- суммы денежных средств или стоимость имущества, полученные предприятием по решению суда (арбитражного суда) или в результате удовлетворения претензий в порядке, установленном законодательством в качестве компенсации прямых затрат или убытков, понесенных таким предприятием в результате нарушения его прав и интересов;
- суммы денежных средств в части излишне уплаченных налогов, сборов (обязательных платежей), которые возвращаются или должны быть возвращены предприятию из бюджетов, если такие суммы не были включены в состав расходов;
- суммы денежных средств или стоимость имущества, поступающие предприятию в виде прямых инвестиций или реинвестиций в корпоративные права;
- суммы доходов, накапливаемые на пенсионных счетах в пределах механизма дополнительного пенсионного обеспечения;
- суммы полученного предприятием эмиссионного дохода;

- денежные средства, предоставляемые предприятию из Государственного инновационного фонда на возвратной основе: доходы от совместной деятельности на территории Украины без образования юридического лица, дивиденды, полученные предприятием от участия в других предприятиях;
- денежные средства и имущество, возвращаемые предприятию – владельцу корпоративных прав после ликвидации эмитента, но не выше номинальной стоимости акций (доли, пая);
- денежные средства или имущество, поступающие в виде международной технической помощи от иностранных государств в соответствии с международными соглашениями;
- стоимость основных фондов, бесплатно полученных предприятием с целью осуществления их эксплуатации.

Величина дохода предприятия зависит от количества продаваемых результатов производства (продукции, товаров, работ, услуг) и от цены единицы каждого вида продаваемой продукции. Таким образом, процесс формирования дохода может быть представлен по одному виду продукции формулой

$$Д = Ц \times Q, \quad (6.1)$$

где $Д$ – доход предприятия, грн.; $Ц$ – цена продажи продукции (товара, работ, услуг), грн.; Q – количество проданной продукции (товара, работ, услуг), натуральные единицы измерения.

Данная формула наглядно показывает зависимость дохода предприятия от цены и объема продажи продукции.

В рыночной экономике цена является фактором, зависящим, главным образом, от общей конъюнктуры рынка: величины совокупного спроса и предложения товара, сложившихся предпочтений потребителей, их географического положения и т. д. Только в известной степени предприятие может влиять на цену товара путем изменения его потребительских свойств (качества), однако всегда повышение качества товара, улучшение его потребительских свойств связаны с ростом издержек производства, а поэтому предприятие вынуждено обращаться к поиску

экономического оптимума, обеспечивающего рост цены продукции (товара) за счет улучшения его качества в большей мере, чем за счет роста издержек производства. Помимо цены, определяющим фактором роста дохода предприятия является объем продажи продукции.

Доход от продажи продукции (товаров, работ, услуг) – это сумма денежных средств, которая поступила в кассу или на расчетный счет предприятия за отгруженную покупателям продукцию, проданный товар, выполненные работы, оказанные услуги. Так как оплата за отгруженную продукцию может осуществляться как по оптовым ценам предприятия, так и по другим видам цен (например, розничным), то доход от продажи продукции может не совпадать с объемом проданной продукции, тем более, что часть продукции предприятия может отпускаться на условиях бартера, при этом также возможна задержка платежей по отгруженной продукции, хотя в настоящее время в Украине с целью устранения таких негативных явлений, как задержка платежей, нарушение платежной дисциплины, введен порядок учета валового дохода предприятия как по поступлению денежных средств за проданную (отгруженную) продукцию, так и по факту отгрузки продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг.

В предпринимательской практике различают несколько понятий, связанных с процессом продажи.

Продажа товаров – это любые операции, осуществляемые согласно договорам купли-продажи, мены, поставки и другим гражданско-правовым договорам, предусматривающим передачу прав собственности на такие товары за компенсацию независимо от сроков ее предоставления, а также операции по бесплатному предоставлению товаров.

Не относящиеся к продаже операции по передаче товаров в пределах договоров комиссии, поручки, поручения, хранения (ответственного хранения), доверительного управления, аренды, других гражданско-правовых договоров не предусматривают передачу прав собственности на такие товары другому предприятию (юридическому) или физическому лицу.

Продажа услуг (работ) – это любые операции гражданско-правового характера по предоставлению услуг (результатов работы) или

права на пользование или распоряжение товарами, в том числе нематериальными активами, а также по предоставлению любых других, отличных от товаров, объектов собственности за компенсацию, а также операции по бесплатному предоставлению услуг (работ). Продажа услуг (результатов работ) включает, в частности, предоставление права на пользование или распоряжение товарами в пределах договоров аренды, продаж, лицензирование или другие способы передачи права на патент, авторское право, торговый знак, другие объекты права интеллектуальной, в том числе промышленной собственности. Торговля в рассрочку – это хозяйственная операция, которая предусматривает продажу товаров на условиях рассрочки окончательного расчета, на определенный срок и под процент.

Торговля в рассрочку предусматривает передачу товаров в распоряжение покупателям в момент осуществления взноса (задатка) с передачей права собственности на такие товары после окончательного расчета.

Бартер (товарный обмен) – это хозяйственная операция, предусматривающая проведение расчетов за продукцию (товары, работы, услуги) в любой иной форме, нежели денежная, включая любые виды зачета и погашения взаимной задолженности, в результате которых не предусматривается зачисление денежных средств на счета продавца для компенсации стоимости такой продукции (товаров, работ, услуг).

Своевременное поступление дохода – очень важный момент в хозяйственной деятельности предприятия. Во-первых, доход от продажи продукции (товаров, работ, услуг) является основным регулярным источником для предприятия среди всех возможных поступлений средств. Во-вторых, процесс кругооборота средств предприятия заканчивается продажей продукции (товаров, работ, услуг) и поступлением дохода, что означает восстановление затраченных на производство и обращение продукции денежных средств и создание необходимых условий для возобновления следующего кругооборота. В-третьих, от поступления дохода зависят устойчивость финансового положения предприятия, состояние его оборотных средств, размер прибыли, своевременность расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, банком, поставщиками, рабочими и служащими предприятия.

Несвоевременное поступление дохода приводит к задержке расчетов, штрафам и санкциям, что в конечном итоге означает не только потерю, прибыли предприятия, но и перебои в работе, остановки производства на смежных предприятиях.

На *размер дохода* от продажи продукции (товаров, работ, услуг) оказывают влияние следующие **факторы**:

- в сфере производства: объем производства, цена и качество продукции, ее ассортимент, ритмичность выпуска и др.;
- в сфере обращения: ритмичность отгрузки, своевременное оформление транспортных и расчетных документов, сроки документооборота, соблюдение условий договора, оптимальные формы расчетов, уровень цен;
- вне сферы деятельности предприятия: нарушения условий договоров поставщиками материально-технических ресурсов, недостатки в работе транспорта, несвоевременная оплата продукции из-за отсутствия у покупателя средств и т. д.

Направления распределения и использования дохода

Доход, поступающий на расчетный счет предприятия, используется на оплату счетов поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, запасных частей, топлива, энергии. Из дохода производятся отчисления налогов в бюджеты, отчисления во внебюджетные фонды, выплата заработной платы в установленные сроки, возмещается износ основных производственных фондов, финансируются расходы, предусмотренные финансовым планом и не включаемые в себестоимость продукции и т. д. Доход от продажи продукции (товаров, работ, услуг), несмотря на внешние признаки (денежная форма, поступления средств за проданную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги, регулярность поступления, источник различных платежей предприятия), не является доходом в полном смысле этого слова, так как из него прежде всего необходимо возместить произведенные затраты, выплатить заработную плату. Только оставшаяся часть дохода от продажи продукции (работ, услуг) примет форму чистого дохода предприятия, т. е. прибыли.

Состав расходов предприятия

Предприятия в процессе своей деятельности, осуществляемой на основе коммерческого расчета и самофинансирования, совершают материальные и денежные затраты на производство и продажу продукции, на расширенное воспроизводство основных фондов и оборотных средств, на социальное развитие своих коллективов и операционные расходы. Совокупность этих затрат образует *расходы предприятия*.

Расходы производства и обращения (расходы) – это совокупность каких-либо затрат предприятия в денежной, материальной и нематериальной формах, осуществляемых в качестве компенсации стоимости товаров (работ, услуг), которые приобретаются (изготавливаются) таким предприятием для их последующего использования в собственной хозяйственной деятельности. В состав расходов включаются суммы любых расходов, произведенных предприятием в связи с подготовкой, организацией, ведением производства, продажей продукции (работ, услуг) и охраной труда.

Наибольший удельный вес в расходах предприятия занимают затраты на производство продукции (работ, услуг). Они складываются из денежного выражения затрат, связанных с использованием основных фондов, сырья, материалов, топлива, энергии, труда и т. д.

Кроме расходов на производство продукции (работ, услуг) предприятия совершают затраты на ее продажу, т. е. осуществляют внепроизводственные расходы. К ним относятся: стоимость тары и упаковки изделий на складах готовой продукции, расходы на транспортировку, комиссионные сборы, отчисления сбытовым организациям, расходы на рекламу и прочие расходы по сбыту.

Таким образом, исходя из роли в системе управления финансами предприятия, валовые расходы можно классифицировать на *производственные и непроизводственные расходы*.

Совокупность производственных затрат показывает, во что обходится предприятию изготовление выпускаемой продукции, то есть производственная себестоимость продукции. Производственная себе-

стоимость и непроизводственные расходы составляют полную себестоимость продукции.

Бухгалтерский учет имущества и результатов своей работы предприятие ведет в натуральных измерениях и обобщенном денежном выражении путем непрерывного документального и взаимосвязанного их отражения.

Главными задачами бухгалтерского учета являются:

- обеспечение контроля за выполнением обязательств, наличием и движением имущества, использованием материальных финансовых ресурсов согласно утвержденным нормативам и сметам;
- своевременное предотвращение отрицательных явлений в финансово-хозяйственной деятельности, выявление и мобилизация внутрихозяйственных резервов;
- формирование полной, достоверной информации о хозяйственных процессах и результатах деятельности предприятия, учреждения, необходимой для оперативного руководства и управления, а также для ее использования инвесторами, снабженцами, покупателями, кредиторами, финансовыми, налоговыми, статистическими, банковскими учреждениями и другими заинтересованными организациями.

Таким образом, на практике под себестоимостью понимают денежное выражение текущих затрат предприятия на производство и сбыт продукции. Как экономическая категория себестоимость представляет собой обособившуюся часть стоимости продукции, состоящую из затрат прошлого овеществленного труда и заработной платы. Себестоимость отражает большую часть стоимости продукции и как показатель хозрасчетной деятельности предприятия быстро реагирует на эффективность использования производственных ресурсов, повышение фондоотдачи, экономию сырья, материалов, топлива и энергии, рост производительности труда. Она находится в тесной взаимосвязи с другим важным показателем эффективности – *рентабельностью*, влияя на ее величину.

По структуре затрат на производство продукции предприятия подразделяются на следующие *группы*:

- **Материалоемкие** – предприятия легкой, пищевой, химической, металлургической промышленности, машиностроения.
- **Трудоемкие** – предприятия угольной, торфяной, лесной промышленности.
- **Энергоемкие** – предприятия энергетики.
- **С высокой долей амортизации** – предприятия нефтедобывающей, газовой промышленности.

Налоговый учет включает в себя установленный порядок регистрации и подсчета сумм хозяйственных операций в определенные сроки за налоговый период в целях определения суммы налогооблагаемой прибыли предприятия. Налоговым периодом для сельскохозяйственных товаропроизводителей является отчетный (налоговый) год, для других предприятий – отчетный (налоговый) квартал.

Основными задачами налогового учета хозяйственных операций предприятий являются:

- своевременное и полное отражение хозяйственных операций по увеличению дохода и расходов в регистрах налогового учета;
- правильное определение суммы облагаемой налогом прибыли предприятия, а соответственно и правильное определение налогового обязательства;
- своевременное представление в налоговые органы налоговой отчетности по получению прибыли предприятием и уплаты в бюджет суммы налога на прибыль.

Однако под влиянием НТП и роста производительности труда происходит постоянный процесс изменения структуры затрат в промышленном производстве.

Для эффективного управления расходами предприятия целесообразно воспользоваться соответствующей их **классификацией**. Эта классификация может быть использована в процессе учета, анализа, планирования и контроля расходов предприятия; она проводится по следующим основным признакам:

1. По особенностям ведения и отражения в налоговом учете. Исходя из особенностей ведения и отражения в налоговом учете расходов

предприятия, расходы можно классифицировать на прямые расходы, расходы двойного назначения, расходы, связанные с уплатой процентов по долговым обязательствам, расходы на оплату труда, расходы на социальные мероприятия.

К *прямым расходам* относятся расходы, связанные с подготовкой, организацией, ведением производства, продажей продукции (работ, услуг) и охраной труда. Кроме того, к прямым расходам относятся суммы денежных средств, внесенные в страховые резервы, суммы безнадежной задолженности, расходы, связанные с улучшением основных фондов, и суммы превышения балансовой стоимости основных фондов и нематериальных активов над стоимостью их продажи. Суммы уплаченных налогов, сборов, обязательных платежей, установленных Налоговым Кодексом Украины, также относятся к прямым расходам.

К *расходам двойного назначения* относятся: расходы, связанные с обеспечением работников предприятия специальной одеждой, обувью, обмундированием для выполнения профессиональных обязанностей; затраты (кроме подлежащих амортизации), связанные с научно-техническим обеспечением хозяйственной деятельности; расходы, связанные с изобретательством и рационализацией хозяйственных процессов, выплатой роялти и приобретением нематериальных активов; расходы, связанные с подпиской на периодические издания, на проведение аудита. Также к данной группе расходов относятся: затраты на гарантийный ремонт или гарантийные замены товаров, затраты предприятия на проведение предпродажных и рекламных мероприятий; затраты на организацию приемов, презентаций и праздников (но не более определенного процента налогооблагаемой прибыли); затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией фондов природоохранного назначения, которые находятся в собственности предприятия. Кроме того, к ним относятся: затраты по страхованию рисков; любые затраты, связанные с приобретением лицензий и других специальных разрешений, необходимых предприятию для ведения хозяйственной деятельности; затраты на командировки работников предприятия.

Роялти – платежи любого вида, полученные в виде вознаграждений (компенсаций) за использование или предоставление разрешения на

использование прав интеллектуальной, в том числе промышленной собственности, а также иных аналогичных имущественных прав, которые признаются объектом права собственности субъекта хозяйственной деятельности, включая использование авторских прав на любые произведения науки, литературы, искусства, записи на носителях информации, права на копирование и распространение любого патента или лицензии, знака на товары и услуги, права на изобретения, на промышленные или научные образцы, чертежи, модели или схемы программных средств вычислительной техники, автоматизированных систем или систем обработки информации, секретной формулы или процесса, права на информацию относительно промышленного, коммерческого или научного опыта (ноу-хау).

В состав расходов включаются любые затраты, связанные с выплатой или начислением процентов по долговым обязательствам (в том числе по любым кредитам, депозитам или в виде арендной платы) предприятия, связанных с ведением хозяйственной деятельности предприятия.

В состав расходов предприятия включаются затраты на оплату труда физических лиц, которые состоят в трудовых отношениях с предприятием. Это: затраты на выплату основной и дополнительной заработной платы и других видов поощрений и выплат, исходя из тарифных ставок, в виде премий, поощрений, возмещения стоимости товаров (работ, услуг); затраты на выплату авторских вознаграждений и выплаты за выполнение работ (услуг) согласно договорам гражданско-правового характера; любые другие виды выплат в денежной или натуральной форме, установленные по договоренности сторон; дополнительные выплаты и компенсации стоимости услуг, оказываемых работникам предприятия; взносы предприятия на обязательное страхование жизни или здоровья работников. В состав затрат входят также суммы сборов на социальное страхование, включая суммы сборов на обязательное государственное пенсионное страхование и другие виды общеобязательного (в том числе государственного) социального страхования физических лиц, состоящих в трудовых отношениях с предприятием, начисленные на заработную плату; кроме того, в эту группу расходов входят добро-

вольные взносы на пенсионный счет работника, который открыт в пределах пенсионных планов.

2. По скорости окупаемости. В данном случае затраты подразделяются на два основных вида – *текущие и долгосрочные*.

Текущие затраты предприятия связаны с решаемыми им в процессе хозяйственной деятельности тактическими задачами – закупкой сырья, материалов, топлива и т. д., транспортированием, хранением и продажей продукции, обслуживанием материально-технической базы, содержанием персонала и т. п. *Долгосрочные затраты* (инвестиции) связаны с решаемыми предприятием стратегическими задачами – строительством, реконструкцией или приобретением зданий, сооружений, покупкой новых видов машин, механизмов и оборудования, приобретением различных нематериальных активов, формированием долгосрочного портфеля ценных бумаг и т. п.

Текущие затраты предприятия представлены в основном его расходами на производство и обращение. Текущие затраты предприятия характеризуются следующими основными показателями:

- Абсолютной суммой затрат. Этот показатель дает представление об объеме текущих затрат предприятия, но не позволяет судить об эффективности этих затрат.
- Уровнем затратоемкости производственной, хозяйственной деятельности, который определяется как отношение суммы расходов к сумме дохода, выраженное в процентах. Уровень затратоемкости является важнейшим качественным показателем экономичности хозяйственной деятельности предприятия, отражая долю его текущих затрат в цене продаваемой продукции (работ, услуг).
- Уровнем затратоотдачи. Этот показатель является обратным по отношению к уровню затратоемкости. Он характеризует объем дохода, который приходится на единицу затрат предприятия, т. е. свидетельствует о результативности его текущих затрат.
- Уровнем рентабельности затрат предприятия. Данный показатель определяется как отношение суммы прибыли к сумме расходов, выраженное в процентах. Уровень рентабельности затрат предприятия

является одним из важных показателей эффективности текущих затрат предприятия.

Критерием экономичности текущих затрат предприятия выступает минимизация уровня затратоемкости его производственно-хозяйственной деятельности. Низкий уровень затратоемкости позволяет предприятию получать определенные конкурентные преимущества на рынке, свободнее осуществлять свою ценовую политику и при прочих равных условиях достигать более высоких размеров прибыли. Однако следует иметь в виду, что снижение уровня затратоемкости является важной задачей, но не целью деятельности предприятия, так как оно может сопровождаться снижением качества и ассортимента производимой продукции (работ, услуг), отказом от выпуска пользующихся спросом отдельных затратоемких видов продукции, сменой приоритетов стратегического развития на кратковременные экономические выгоды в текущем периоде.

3. По степени эластичности к объему производства. *Переменные затраты* – это затраты, которые изменяются в целом и прямо пропорционально функциональным изменениям в деятельности предприятия.

С точки зрения планирования и контроля наиболее важным признаком для классификации затрат является то, как изменяется их динамика в зависимости от изменений в объеме производства или иных показателях хозяйственной деятельности. По динамике изменений затраты можно подразделить на три основные категории: переменные, постоянные, смешанные.

Постоянные затраты – это затраты, которые остаются в целом неизменными, несмотря на функциональные изменения в деятельности предприятия. Примерами таких затрат служат расходы на аренду, страхование и выплату налогов.

Смешанные (полупеременные или полупостоянные) затраты – это затраты, величина которых изменяется с изменением в объеме производства, но в отличие от переменных затрат – не в прямой пропорции. Другими словами, эти затраты содержат как постоянные, так и переменные компоненты. Примерами смешанных затрат является плата за арен-

ду грузового транспорта, где твердая составляющая арендной платы суммируется с переменным тарифом в зависимости от пройденного расстояния, и плата за телефон, включающая фиксированную сумму, уплачиваемую ежемесячно, плюс начисления в зависимости от количества сделанных звонков и т. д.

Деление затрат на постоянные и переменные дает возможность максимизировать темпы прироста прибыли за счет относительного сокращения тех или иных затрат и определить запас прочности предприятия на случай осложнения экономической ситуации.

4. По степени целесообразности понесенных затрат. В данном случае выделяют полезные и бесполезные затраты.

Полезными затратами являются такие виды затрат, которые способствуют результативному осуществлению производственного и хозяйственного процесса предприятия.

Бесполезными затратами являются те, которые связаны с обслуживанием неиспользуемой части трудовых, материальных и финансовых ресурсов предприятия (например, выплата заработной платы работникам, выполняющим общественные обязанности; выплата процентов за кредит, средства которого в отчетном периоде не использовались; потери от брака и т. п.).

5. По возможностям отнесения затрат на конкретные результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Исходя из данного признака классификации, выделяют прямые и косвенные расходы предприятия.

Прямые являются такие виды затрат, которые в полном объеме могут быть отнесены к тому или иному конкретному результату деятельности предприятия (например, затраты на изготовление того или иного вида продукции).

Косвенными – те, которые в связи с комплексностью их осуществления не могут быть в полном объеме отнесены к тому или иному результату деятельности и которые требуют предварительного распределения (например, расходы на перевозку партии товаров, состоящей из нескольких товарных групп, при их распределении по группам реализу-

емых товаров; расходы на оплату труда руководящих работников предприятия и т. д.).

Следует отметить, что деление затрат на прямые и косвенные зависит от конкретных целей их распределения в процессе управления ими и в соответствии с этими целями это деление может изменяться.

6. По экономическому содержанию затрачиваемых ресурсов.

В действующей финансовой практике выделяют следующие группы расходов по данному признаку:

Материальные затраты. К ним относят стоимость сырья, материалов, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями или предприятиями, не относящимися к основному виду деятельности, стоимость топлива, энергии, затраты предприятия на приобретение тары и упаковки.

Расходы на оплату труда. К ним относят все виды выплат основной и дополнительной заработной платы штатных и внештатных работников предприятия.

Отчисления на социальное страхование. К ним относят все виды обязательных отчислений предприятия в различные внебюджетные фонды, обеспечивающие реализацию государственных социальных программ (фонд государственного социального страхования, государственный Пенсионный фонд, фонд ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы).

Другие расходы. К ним относят все прочие виды затрат.

Источники финансирования затрат предприятия

Все затраты, связанные с производством и продажей продукции, предприятия производят, как правило, значительно раньше их возмещения из дохода за проданную продукцию. В связи с этим у предприятия постоянно возникает потребность в средствах на покупку необходимых видов сырья, основных и вспомогательных материалов, полуфабрикатов, топлива, на оплату труда работников предприятия и на ряд других расходов, связанных с производством и продажей продукции.

Основными источниками финансирования затрат предприятия являются собственные средства предприятия (уставный фонд, прибыль) и заемные средства (кредиты банка, бюджетные ассигнования). Средства, авансированные для формирования запасов товарно-материальных ценностей, заделов незавершенного производства, готовой продукции на складе и для осуществления расчетов, восстанавливаются после поступления на расчетный счет предприятия дохода от продажи продукции.

Вследствие того, что процесс производства совершается в определенной технологической последовательности, когда непрерывно имеют место стадии приобретения сырья и подготовки его к производству (превращение сырья в полуфабрикаты, затем в незавершенное производство, и, наконец, в готовую продукцию), потребность в средствах на покрытие производственных расходов на каждой из этих стадий возникает у предприятия одновременно. Взамен ранее купленного сырья, израсходованного на изготовление полуфабрикатов, предприятию необходимо приобрести новую партию сырья; запас полуфабрикатов, использованный в незавершенном производстве, необходимо пополнить за счет новой партии полуфабрикатов. А запасы готовой продукции на складе предприятия в ходе ее реализации восполняются за счет незавершенного производства. В результате такой последовательности и непрерывности процесса производства средства, вложенные в эти затраты, переходят из одной стадии в другую, совершая кругооборот. После завершения кругооборота они, как правило, полностью возмещаются из дохода предприятия. Следовательно, они не расходуются безвозвратно, а лишь авансируются, постоянно находясь в обороте предприятия.

В связи с этим каждое хозрасчетное предприятие для нормального осуществления своей хозяйственной деятельности должно располагать определенной суммой таких средств. Предприятия в момент их создания наделяются ими путем формирования уставного фонда как за счет собственных источников, так и за счет привлеченных и заемных средств.

Основой для определения нужной суммы таких средств являются объем производства, сметы затрат на производство, длительность производственного цикла, условия заготовки и приобретения сырья, топлива и других необходимых материалов.

В последующие годы деятельности предприятия необходимый прирост средств покрывается за счет его собственных ресурсов (прибыли) или кредитов банка.

Затраты на формирование и воспроизводство основных фондов, т. е. на создание, реконструкцию, расширение и восстановление основных фондов производственного назначения, также осуществляются за счет собственных средств предприятия (уставного фонда, амортизационных отчислений, прибыли) или за счет заемных и привлеченных средств (кредитов банка, долгосрочных ассигнований из бюджета, выпуска ценных бумаг).

Предприятия осуществляют также затраты на социально-культурные мероприятия, направленные на повышение квалификации работников, подготовку кадров, улучшение социально-культурных и жилищно-бытовых условий работников предприятия. Сюда же относятся затраты на создание и реконструкцию основных фондов непроизводственного назначения, содержание клубов, детских дошкольных учреждений, лагерей отдыха детей, функционирование медицинских учреждений и т. д. Эти расходы, имеющие значение для социального развития коллектива, частично включаются в состав расходов, частично осуществляются за счет прибыли, бюджетных и целевых поступлений, средств профсоюзных организаций, доходов от клубов, поступлений от родителей в виде платы за содержание детей в дошкольных учреждениях и др.

Планирование затрат предприятия на производство и обращение продукции

В настоящее время внимание к планированию расходов предприятия ослаблено, что обусловлено в известной степени и предоставленной предприятиям хозяйственной самостоятельностью, и отсутствием обоснованных методических разработок по планированию производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятий, работающих в нашей стране в довольно сложной экономической обстановке. В этих условиях необходимым является планирование затрат предприятия на

производство и обращение продукции. Это позволяет рассчитать объем продаваемой продукции по себестоимости, прибыль от продажи продукции, оценить материалоемкость и трудоемкость продукции, прогнозировать потребность в оборотных средствах, вложенных в запасы, затраты и готовую продукцию и т. д.

Как правило, величина затрат на проданную продукцию не совпадает с объемом затрат на производство продукции за счет остатков непроданной продукции на начало и конец периода и внепроизводственных расходов, которые полностью относятся на проданную продукцию.

Внепроизводственные расходы на планируемый период рассчитывают на основе фактических данных за прошедший период с учетом мероприятий, направленных на сокращение их размера.

Применяемый в нашей практике учет затрат на производство и продажу (обращение) продукции, калькуляция себестоимости продукции нуждаются в существенном изменении и совершенствовании. Отнесение налоговых платежей и других обязательных отчислений в состав расходов на производство и обращение продукции искажает содержание этой экономической категории, искусственно завышает размер себестоимости продукции, что значительно снижает уровень фактической прибыли и рентабельности, вызывает дополнительную потребность в оборотных средствах и ведет к изъятию в бюджет и внебюджетные фонды еще не созданного на предприятиях дохода, то есть к изъятию оборотных средств. Все это наносит большой финансовый ущерб предприятиям с длительным процессом производства, у которых значительные суммы оборотных средств изымаются в бюджет в виде налогов, сборов, других обязательных платежей. Порядок определения себестоимости продаваемой продукции и прибыли от продажи продукции установлен без учета необходимой в условиях инфляции индексации себестоимости продаваемой продукции на дату продажи.

Планирование затрат на предприятии необходимо осуществлять с тем, чтобы определить возможности наиболее экономного расходования материальных, трудовых и денежных ресурсов как в целом по предприятию, так и на единицу продукции (работ, услуг).

Планирование себестоимости осуществляется на предприятиях при разработке перспективных и текущих (годовых) планов и зависит от характера выпускаемой продукции.

На стадии выполнения предприятиями договорных поставок, заказов, планов необходимо постоянно осуществлять контроль за расходами предприятия на производство и обращение, так как от размера фактических затрат на производство и продажу продукции во многом зависит выполнение плана прибыли и рентабельности. Контроль за затратами следует проводить систематически на основе месячных, квартальных и годовых отчетов, используя при этом различные методы расчетов влияния на себестоимость важнейших технико-экономических факторов.

Снижение затрат на производство и обращение продукции имеет большое народнохозяйственное значение:

- Во-первых, это один из существенных резервов интенсификации производства. Снижение себестоимости за счет экономии сырья, материалов, топлива, энергии и затрат живого труда позволяет выпустить значительное количество дополнительной продукции.
- Во-вторых, снижение себестоимости (при сохранении тех же цен на готовую продукцию) ведет к увеличению прибыли предприятий и росту рентабельности, создает реальные возможности для самофинансирования и самоокупаемости.
- В-третьих, сокращение затрат на производство единицы изделия является материальной основой для снижения цен на промышленную продукцию, которое приводит к сокращению затрат производства в других отраслях, к уменьшению затрат на капитальные вложения и в то же время создает условия для снижения розничных цен на товары массового потребления.
- В-четвертых, сокращение затрат на производство и обращение продукции приводит к ускорению оборачиваемости оборотных средств в отраслях народного хозяйства.

Процесс управления затратами на предприятиях связан с изучением факторов, влияющих на их формирование. Эти факторы весьма многообразны. В процессе управления затратами (их анализе, поиске резервов

экономии и планировании) все **факторы** принято подразделять на **две основные группы**:

- 1) зависящие от деятельности предприятия (внутренние факторы);
- 2) не зависящие от деятельности предприятия (внешние факторы).

В системе факторов, зависящих от деятельности предприятия, можно выделить основные:

◆ **Объем производства продукции (работ, услуг).** Этот фактор оказывает наибольшее влияние на затраты предприятия, так как переменные их виды прямо связаны с изменением этого показателя. Рост объема производства приводит к увеличению общей суммы затрат, однако уровень затратно-емкости при этом снижается (так как сумма постоянных затрат остается неизменной). С ростом объема производства до определенного предела сумма переменных, а соответственно и общих затрат предприятия растет обычно меньшими темпами, так как в составе переменных преобладают виды затрат, имеющие депрессивный характер (это связано с реализацией резервов более эффективного использования ресурсного потенциала предприятия). Однако, начиная с определенного момента, рост объема производства вызывает еще больший рост суммы переменных, а частично и постоянных затрат, в результате чего темпы роста общей их суммы могут превысить темпы роста объема производства. Такая ситуация связана с необходимостью вовлечения дополнительного объема ресурсов всех видов на обеспечение прироста производства, в результате чего резко возрастают постоянные затраты, а в составе переменных в этом периоде начинают преобладать виды затрат, имеющие прогрессивный характер. Следовательно, рост объема производства лишь до определенных пределов может вызывать снижение уровня затратно-емкости на предприятии.

◆ **Ассортимент выпускаемой продукции.** Различные виды продукции имеют разный уровень затратно-емкости. Поэтому на предприятии целесообразно определять рентабельность каждого вида выпускаемой продукции (работ, услуг) и, исходя из этого, оптимизировать структуру выпускаемой продукции.

◆ **Скорость продажи готовой продукции.** Чем ниже период обращения готовой продукции в днях, тем соответственно ниже на

предприятия уровень расходов по хранению продукции, потерям от естественной убыли и т. д.

- ◆ Уровень производительности труда работников. Чем выше объем производства, приходящийся на одного работника предприятия, тем соответственно ниже уровень расходов по оплате труда и других затрат по содержанию персонала на единицу выпускаемой продукции.

- ◆ Состояние используемых основных фондов. Чем выше степень их износа, тем больше расходов несет предприятие на их ремонт и тем длительнее и чаще они простаивают.

- ◆ Обеспеченность собственными оборотными активами. Чем выше этот показатель, тем меньшим объемом заемных финансовых средств пользуются предприятия в процессе осуществления производственной и хозяйственной деятельности, а соответственно тем ниже сумма и уровень процентов за кредит.

В системе **факторов, не зависящих от деятельности** предприятия, можно выделить основные:

- Темпы инфляции в стране. Чем выше этот показатель, тем быстрее растет сумма затрат на приобретение материальных ресурсов, по оплате труда персонала, обслуживанию заемных финансовых средств, оплате услуг транспортных, ремонтных и других сторонних предприятий, отчислениям на социальное страхование.

- Изменение видов и ставок налоговых платежей, входящих в состав расходов предприятия. Значительная часть налоговых платежей включается в состав расходов предприятия. Поэтому изменение видов этих платежей или уровня налоговых ставок по ним отражается на общей сумме и уровне затрат предприятия.

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод о том, что **основными резервами снижения уровня расходов** на предприятии являются:

- систематическое уменьшение затрат живого труда на единицу продукции на основе научно-технического прогресса;

- улучшение использования основных производственных фондов и увеличение в связи с этим выпуска продукции на каждую гривну основных фондов;
- рациональное использование сырья, материалов, топлива, энергии и сокращение затрат на единицу изделия без снижения качества продукции;
- сокращение потерь от брака и ликвидация непроизводительных расходов;
- сокращение расходов по сбыту продукции;
- устранение излишеств в аппарате управления производством на основе рациональной его организации;
- строгий учет и контроль за расходами на предприятии.

Таким образом, в реальной экономической жизни предприятий величина расходов предопределяет финансовый успех. Если величина расходов ниже дохода, то предприятие получает прибыль, которая является основным источником воспроизводства и расширения производственно-хозяйственной деятельности. Если же размер расходов выше дохода предприятия, то деятельность предприятия убыточна, что в условиях рыночной экономики приводит предприятие к разорению, банкротству.

Прибыль предприятия

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. На рынке товаров предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции.

Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию

продукции. Реализация состоялась без убытков, но отсутствует и прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки – отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное положение, не исключающее банкротство.

В условиях рыночной экономики прибыль выступает в качестве основной цели финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Прибыль является частью цены продукции, работ и услуг. Часть прибыли относится к финансовым ресурсам, а часть направляется на выполнение первичных обязательств перед бюджетом. Наряду с формированием прибыли, на каждом предприятии должно быть обеспечено и эффективное управление ее распределением.

Прибыль предприятия создает базу экономического развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли через налоговую систему позволяет наполнять доходную часть государственных бюджетов всех уровней, что дает возможность государству успешно выполнять возложенные на него функции и осуществлять намеченные программы развития экономики. Кроме того, реализация принципа "богатство государства характеризуется уровнем богатства его граждан" также тесно связана с возрастанием прибыли предприятия, которое обеспечивает рост доходов его владельцев, менеджеров и персонала.

Прибыль является экономическим показателем, который характеризует финансовые результаты предпринимательской деятельности. Финансовый результат определяется отдельно по каждому виду деятельности предприятия, относящемуся к реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг. Он равен разнице между выручкой от реализации продукции, работ и услуг в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет определенные *функции*.

1. Прибыль характеризует *экономический эффект*, полученный в результате деятельности предприятия. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли в качестве единственного показателя оценить невозможно. Такого универсального показателя и не может быть.

Именно поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется система показателей.

Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат. Вместе с тем на величину прибыли и ее динамику воздействуют как зависящие от усилий предприятия факторы, так и не зависящие от них. Практически вне сферы воздействия предприятия находятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. В известной степени зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на реализуемую продукцию и заработная плата. К факторам, зависящим от предприятия, относятся уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции и т. д.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

2. Прибыль обладает *стимулирующей функцией*. Содержание этой функции состоит в том, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью.

3. Прибыль является одним из *источников формирования бюджетов* разных уровней. Она поступает в бюджет в виде налогов и, наряду с другими доходными поступлениями, используется для финансирования общественных потребностей, для выполнения государством его функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ. В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей.

Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности и представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе этой деятельности.

Прибыль предприятия можно подразделить на следующие виды:

1. *По источникам формирования:* прибыль от реализации продукции; прибыль от реализации имущества; прибыль от внереализационных операций.
2. *По составу элементов, формирующих прибыль:* маржинальная; балансовая (валовая); чистая прибыль.
3. *По характеру налогообложения:* налогооблагаемая; не подлежащая налогообложению.
4. *По характеру использования:* нераспределенная; потребленная (распределенная).

Прибыль от реализации товаров, работ, услуг является основным видом прибыли предприятия. Прибыль от реализации имущества представляет собой доход от продажи изношенных или неиспользуемых видов основных фондов и нематериальных активов, а также излишне закупленных ранее запасов сырья, материалов и других видов материальных ценностей, уменьшенный на сумму затрат, понесенных предприятием в процессе обеспечения их реализации. Прибыль от внереализационных операций формируется за счет доходов от паевого участия данного предприятия в деятельности других совместных предприятий; доходов от принадлежащих предприятию облигаций, акций и других ценных бумаг, а также доходов от ценных бумаг других предприятий в виде доходов и дивидендов; доходов по депозитным вкладам предприятий в банках; полученных штрафов, пени и неустойки. Маржинальная прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом переменных затрат. Валовая прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом всех операционных расходов (как постоянных, так и переменных). Чистая прибыль характеризует сумму балансовой прибыли, уменьшенной на сумму

налоговых платежей за счет нее. Капитализированная прибыль характеризует ту сумму, которая направлена на финансирование прироста активов предприятия. Потребленная прибыль характеризует ту часть прибыли, которая израсходована на выплаты собственникам (акционерам), персоналу и на социальные программы предприятия.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте структурную характеристику финансов предприятия.
2. Перечислите направления использования финансов предприятия.
3. В чем состоит сущность дохода предприятия?
4. Какие направления распределения и использования дохода предприятия вам известны?
5. В чем состоит сущность расходов предприятия?
6. Каковы источники финансирования затрат предприятия?
7. В чем заключается планирование затрат предприятия на производство и обращение продукции?
8. Охарактеризуйте прибыль предприятия как экономическую категорию.

6.4. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовая (бухгалтерская) отчетность предприятия составляется на основании данных бухгалтерского учета предприятия. Законодательно установлено, что **финансовую отчетность** предприятия **подписывают руководитель и главный бухгалтер** предприятия. Данное требование касается предприятий, чья финансовая отчетность является публичной, поскольку для малых предприятий руководитель предприятия может самостоятельно составлять финансовую отчетность и вести бухгалтерский учет. В последнем случае требуется подпись только руководителя предприятия.

Финансовая (бухгалтерская) отчетность предприятия (кроме бюджетных организаций, иностранных представительств, субъектов малого предпринимательства) **включает:**

- Бухгалтерский баланс (Форма 1);
- Отчет о финансовых результатах (Форма 2);
- Отчет о движении денежных средств (Форма 3);
- Отчет о собственном капитале (Форма 4);
- Примечания к отчетности (Форма 5).

Состав четырех главных форм финансовой отчетности:

1. **Бухгалтерский баланс** группирует активы и пассивы компании в денежном выражении.
2. **Отчёт о финансовых результатах** содержит данные о доходах, расходах и финансовых результатах в сумме нарастающим итогом с начала года до отчётной даты.
3. **Отчёт о движении денежных средств** показывает разницу между притоком и оттоком денежных средств за определённый отчётный период.
4. **Отчёт о собственном капитале** раскрывает информацию о движении уставного капитала, резервного капитала, дополнительного капитала, а также информацию об изменениях величины нераспределённой прибыли (непокрытого убытка) организации.

В дальнейшем словосочетание "бухгалтерская отчетность предприятия" употребляться не будет, поскольку правильным термином является "финансовая отчетность предприятия". То есть на основании данных бухгалтерского учета составляется финансовая отчетность.

Для субъектов малого предпринимательства и иностранных представительств национальными стандартами бухгалтерского учета устанавливается **сокращенная отчетность** в составе баланса и отчета о финансовых результатах.

Формы финансовой отчетности (кроме банков) и порядок их заполнения **устанавливаются Министерством финансов Украины**. Формы финансовой отчетности **банков** и порядок их заполнения устанавливаются **Национальным банком Украины**. Формы финансовой отчетности **бюджетных организаций**, органов Государственного казна-

чейства Украины по выполнению бюджетов всех уровней устанавливаются *Государственным казначейством Украины*.

Отчетным периодом для составления финансовой отчетности является *календарный год*. Это требование установлено законодательно и не совпадает с международными стандартами составления финансовой отчетности. В международной практике принято разделять календарный и финансовый год.

Промежуточная (квартальная) отчетность составляется *ежеквартально* нарастающим итогом с начала отчетного года и состоит из баланса и отчета о финансовых результатах. Баланс предприятия составляется по состоянию *на конец последнего дня квартала (года)*.

Закон обязывает предприятия предоставлять квартальную и годовую финансовую отчетность органам, к сфере управления которыми они относятся, собственникам в соответствии с учредительными документами. Органам исполнительной власти и другим пользователям финансовая отчетность предоставляется согласно действующему законодательству. Сроки подачи финансовой отчетности устанавливаются Кабинетом Министров Украины.

Отдельно законодательно установлено, что финансовая отчетность предприятий не является коммерческой тайной.

Предприятия (кроме бюджетных организаций) обязаны подавать *государственному регистратору* по месту своего нахождения не позднее 1 июня года, следующего за отчетным периодом, финансовую отчетность о хозяйственной деятельности в составе баланса и отчета про годовые финансовые результаты.

Открытые акционерные общества, предприятия, которые являются эмитентами облигаций, банки, доверительные общества, валютные и фондовые биржи, банки, инвестиционные фонды и компании, кредитные союзы, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании и другие финансовые учреждения *обязаны не позднее 1 июня*, следующего за отчетным годом, обнародовать **годовую финансовую отчетность и консолидированную отчетность** путем их публикации в периодических изданиях или распространять их в виде отдельных печатных изданий.

Подготовка финансовой отчетности требует соблюдения следующих **качественных характеристик**:

1. **Понятность** – доступность для понимания пользователей, которые имеют достаточные знания в сфере деловой и экономической жизни, бухгалтерского учета. Для того чтобы финансовая отчетность была понятной пользователям, она должна содержать следующие данные о предприятии: дату отчетности и отчетный период; валюту отчетности и единицы ее измерения; соответствующие показатели (статьи) за отчетный и предшествующий периоды; аналитическую информацию по статьям финансовых отчетов прекращения (ликвидации) отдельных видов деятельности; ограничения относительно владения активами, участие в совместных предприятиях; выявленные ошибки и связанные с ними корректировки; переоценки статей финансовых отчетов, а также другую информацию, раскрытие которой предусмотрено соответствующими положениями (стандартами).

2. **Уместность** – влияние на экономические решения пользователей, оценку прошлых, настоящих и будущих событий, прогнозирования результатов деятельности, на исправление ошибок в хозяйственной деятельности. Финансовая отчетность должна содержать только уместную информацию, что позволяет должным образом влиять на принятие решений, оценку прошлых и будущих событий.

3. **Надежность** – отсутствие в представленной отчетности существенных ошибок и исправлений. Достоверность достигается отсутствием ошибок и искажений, способных повлиять на решение пользователей отчетности.

Финансовая отчетность должна давать возможность пользователям сравнивать:

- финансовые отчеты предприятия за разные периоды;
- финансовые отчеты разных предприятий.

Предпосылкой сопоставимости является наведение соответствующей информации предыдущего периода, раскрытие информации об учетной политике и ее изменении.

Финансовая отчетность предприятия формируется с соблюдением следующих **принципов**:

- **автономность предприятия** – каждое предприятие рассматривается как юридическое лицо, обособленное от собственников, поэтому личное имущество и обязательства собственников не должны отражаться в финансовой отчетности предприятия;
- **непрерывность деятельности** – предусматривает оценку активов и обязательств предприятия, исходя из предположения, что его деятельность будет продолжаться;
- **периодичность** – предполагает распределение деятельности предприятия на определенные периоды времени с целью составления финансовой отчетности;
- **историческая (фактическая) себестоимость** – определяет приоритет оценки активов, исходя из расходов на их производство и приобретение;
- **начисление и соответствие доходов и расходов** – для определения финансового результата отчетного периода следует сопоставить доходы отчетного периода с расходами, которые были осуществлены для получения этих доходов, при этом доходы и расходы отражаются в учете и отчетности в момент их возникновения независимо от времени поступления и уплаты денег;
- **полное освещение** – финансовая отчетность должна содержать всю информацию о фактических и потенциальных последствиях операций и событий, что может повлиять на решения, принимаемые на ее основе;
- **последовательность** – предусматривает постоянное (из года в год) применение предприятием избранной учетной политики; изменение учетной политики должно быть обосновано и раскрыто в финансовой отчетности;
- **осмотрительность** – методы оценки, применяемые в бухгалтерском учете, должны предотвращать занижение оценки обязательств и расходов и завышение оценки и доходов предприятия;
- **единый денежный измеритель** – предусматривает измерение и обобщение всех операций предприятия в его финансовой отчетности в единой денежной единице.

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте сущность и состав финансовой отчетности.
2. Опишите порядок заполнения и подачи для проверки основных форм финансовой отчетности.
3. Перечислите основные качественные характеристики финансовой отчетности.
4. Какие основные принципы формирования финансовой отчетности вы знаете?

6.5. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

Сущность финансового анализа в условиях рыночной экономики

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента и аудита. Практически все пользователи финансовых отчетов предприятий используют методы финансового анализа для принятия решений по оптимизации своих интересов. Так, собственники анализируют финансовые отчеты для повышения доходности капитала, обеспечения стабильности положения фирмы, а кредиторы и инвесторы анализируют финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам.

Финансовый анализ – это метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности.

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. Такого рода анализ может выполняться как управленческим персоналом данного предприятия, так и любым внешним аналитиком, поскольку он базируется на общедоступной информации. Тем не менее, принято выделять два вида финансового анализа: внутренний и внешний. Внутренний анализ проводится работниками предприятия. Информационная база такого анализа гораздо шире и включает любую информацию, циркулирующую внутри предприятия и полезную для принятия управленческих решений. Соответственно расширяются и возможности анализа. Внешний финансовый

анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия и потому не имеющими доступа к внутренней информационной базе предприятия. Внешний анализ менее детализирован и более формализован.

Чтобы обеспечить выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние как своего предприятия, так и его реальных и потенциальных контрагентов. Для этого необходимо:

- а) владеть методикой оценки финансового состояния предприятия;
- б) иметь соответствующее информационное обеспечение;
- в) иметь квалифицированный персонал, способный реализовать данную методику на практике.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации в зависимости от цели анализа, имеющейся информации, программного, технического и кадрового обеспечения.

Основу информационного обеспечения анализа финансового состояния, как это было отмечено выше, должна составить бухгалтерская отчетность. Безусловно, в анализе может использоваться дополнительная информация, главным образом оперативная, однако она носит лишь вспомогательный характер.

Цели и виды финансового анализа

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов в расчетах с дебиторами и кредиторами.

В результате финансового анализа определяется как текущее финансовое состояние предприятия, так и ожидаемые в перспективе параметры финансового состояния.

Таким образом, финансовый анализ можно определить как способ накопления, трансформации и использования информации финансового характера, имеющий своей **целью**:

- оценить текущее и перспективное финансовое состояние предприятия;
- оценить возможные и целесообразные темпы развития предприятия с позиции их финансового обеспечения;
- выявить доступные источники средств, оценить возможность и целесообразность их мобилизации;
- спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов.

Цели финансового анализа также зависят от субъектов анализа, то есть конкретных пользователей финансовой информации. Цели финансового анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения анализа. Основным фактором в конечном счете является объем и качество исходной информации.

Финансовый анализ – это процесс исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов дальнейшего повышения его рыночной стоимости.

Финансовый анализ, чаще всего в прикладном аспекте, понимают как процесс исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов дальнейшего повышения его рыночной стоимости. Финансовый анализ подразделяется на отдельные виды в зависимости от следующих признаков.

По организационным формам проведения выделяют *внутренний* и *внешний* финансовые анализы предприятия.

Внутренний финансовый анализ проводится финансовыми менеджерами предприятия или собственниками его имущества с использованием всей совокупности имеющихся информативных показателей. Результаты такого анализа могут представлять коммерческую тайну предприятия.

Внешний финансовый анализ осуществляют налоговые администрации, аудиторские фирмы, банки, страховые компании с целью изу-

чения правильности отражения финансовых результатов деятельности предприятия, его финансовой устойчивости и кредитоспособности.

По объему исследования выделяют *полный* и *тематический* финансовые анализы предприятия.

Полный финансовый анализ предприятия проводится с целью изучения всех аспектов финансовой деятельности предприятия в комплексе.

Тематический финансовый анализ ограничивается изучением отдельных аспектов финансовой деятельности предприятия. Предметом тематического финансового анализа может являться эффективность использования активов предприятия, оптимальность финансирования различных активов из отдельных источников, состояние финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, оптимальность инвестиционного портфеля, оптимальность финансовой структуры капитала и ряд других аспектов финансовой деятельности предприятия.

По объекту анализа выделяют следующие его виды:

❖ *Анализ финансовой деятельности предприятия в целом.* В процессе такого анализа объектом изучения является финансовая деятельность предприятия в целом, без выделения отдельных его структурных единиц и подразделений.

❖ *Анализ финансовой деятельности отдельных структурных единиц и подразделений.* Такой анализ базируется в основном на результатах управленческого учета предприятия.

❖ *Анализ отдельных финансовых операций.* Предметом такого анализа могут быть отдельные операции, связанные с краткосрочными или долгосрочными финансовыми вложениями, с финансированием отдельных реальных проектов и другие.

По периоду проведения выделяют *предварительный, текущий и последующий* финансовые анализы.

Предварительный финансовый анализ проводится для изучения условий финансовой деятельности в целом или для осуществления отдельных финансовых операций предприятия (например, оценка собственной платежеспособности при необходимости получения крупного банковского кредита).

Текущий (или оперативный) финансовый анализ проводится в процессе реализации отдельных финансовых планов или осуществления отдельных финансовых операций с целью оперативного воздействия на результаты финансовой деятельности. Как правило, он ограничивается кратким периодом времени.

Последующий (или ретроспективный) финансовый анализ осуществляется предприятием за отчетный период (месяц, квартал, год). Он позволяет глубже и полнее проанализировать финансовое состояние и результаты финансовой деятельности предприятия в сравнении с предварительным и текущим анализом, так как базируется на завершенных отчетных материалах статистического и бухгалтерского учета.

Методы финансового анализа

Для решения конкретных задач финансового анализа применяется целый ряд специальных методов, позволяющих получить количественную оценку отдельных аспектов деятельности предприятия. В финансовой практике в зависимости от используемых методов различают следующие системы финансового анализа, проводимого на предприятии: трендовый, структурный, сравнительный и анализ коэффициентов.

1. **Трендовый (горизонтальный) финансовый анализ** базируется на изучении динамики отдельных финансовых показателей во времени. В процессе осуществления этого анализа рассчитываются темпы роста (прироста) отдельных показателей и определяются общие тенденции их изменения (или тренд). Наибольшее распространение получили следующие формы трендового (горизонтального) анализа:

- Сравнение финансовых показателей отчетного периода с показателями предшествующего периода (например, с показателями предшествующей декады, месяца, квартала).
- Сравнение финансовых показателей отчетного периода с показателями аналогичного периода прошлого года (например, показателей второго квартала отчетного года с аналогичными показателями второго квартала предшествующего года). Эта форма анализа применяется на

предприятиях с ярко выраженными сезонными особенностями хозяйственной деятельности.

- Сравнение финансовых показателей за ряд предшествующих периодов. Целью такого анализа является выявление тенденции изменения отдельных показателей, характеризующих результаты финансовой деятельности предприятия. Результаты такого анализа обычно оформляются графически в виде линейных графиков или столбиковой диаграммы изменения показателя в динамике.

2. **Структурный (вертикальный) финансовый анализ** базируется на структурном разложении отдельных показателей. В процессе осуществления этого анализа рассчитываются удельные веса отдельных структурных составляющих финансовых показателей. Наибольшее распространение получили следующие формы структурного (вертикального) анализа: анализ активов, капитала, денежных потоков.

- ◆ **Структурный анализ активов.** В процессе этого анализа определяют соотношение (удельные веса) оборотных и необоротных активов, состав используемых оборотных активов, состав используемых необоротных активов, состав активов предприятия по степени их ликвидности, состав инвестиционного портфеля и другие.

- ◆ **Структурный анализ капитала.** В процессе этого анализа определяют удельный вес собственного и заемного капиталов, состав используемого собственного капитала, состав используемого заемного капитала по видам, состав используемого заемного капитала по срочности обязательств (возврату) и другие.

- ◆ **Структурный анализ денежных потоков.** В процессе этого анализа в составе общего денежного потока выделяют денежные потоки по оперативной (производственной), финансовой и инвестиционной деятельности. Каждый из этих видов денежных потоков в свою очередь может быть глубоко структурирован по отдельным, составляющим его элементам.

Результаты структурного (вертикального) анализа также могут быть оформлены графически в виде столбиковой или секторной диаграммы структуры показателя.

3. **Сравнительный финансовый анализ** базируется на сопоставлении значений отдельных групп аналогичных финансовых показателей между собой. В процессе осуществления этого анализа рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей. Наибольшее распространение получили следующие формы сравнительного анализа: анализ финансовых показателей предприятия и среднеотраслевых показателей; анализ финансовых показателей данного предприятия и предприятий-конкурентов; анализ финансовых показателей отдельных структурных единиц и подразделений данного предприятия; анализ отчетных и плановых (нормативных) финансовых показателей.

- *Сравнительный анализ финансовых показателей предприятия и среднеотраслевых показателей.* В процессе этого анализа выявляют степень отклонения основных результатов финансовой деятельности данного предприятия от среднеотраслевых в целях дальнейшего повышения ее эффективности.

- *Сравнительный анализ финансовых показателей данного предприятия и предприятий-конкурентов.* В процессе этого анализа выявляются слабые стороны деятельности предприятия с целью разработки мероприятий по повышению его конкурентной позиции.

- *Сравнительный анализ финансовых показателей отдельных структурных единиц и подразделений данного предприятия.* Такой анализ проводится в разрезе сформированных на предприятии центров экономической ответственности с целью сравнительной оценки эффективности их финансовой деятельности.

- *Сравнительный анализ отчетных и плановых (нормативных) финансовых показателей.* В процессе этого анализа выявляется степень отклонения отчетных показателей от плановых (нормативных), определяются причины этих отклонений и вносятся соответствующие коррективы в последующую финансовую деятельность.

4. **Анализ финансовых коэффициентов** базируется на расчете соотношения различных абсолютных показателей между собой. В процессе осуществления этого анализа определяются различные относительные показатели, характеризующие различные аспекты финансовой

деятельности. Наибольшее распространение получили следующие аспекты такого анализа: финансовая устойчивость, платежеспособность, оборачиваемость активов и рентабельность.

▪ *Анализ финансовой устойчивости.* В процессе этого анализа выявляется уровень финансового риска, связанного со структурой источников формирования капитала предприятия, а соответственно, и степень финансовой стабильности предстоящего развития предприятия. Для проведения такого анализа используются следующие основные финансовые коэффициенты:

а) коэффициент автономии (КА), который показывает, в какой степени используемые предприятием активы сформированы за счет собственного капитала;

б) коэффициент финансирования (КФ), который показывает, какая сумма заемных средств привлечена предприятием в расчете на единицу собственного капитала;

в) коэффициент задолженности (КЗ), который показывает, какая сумма заемных средств приходится на единицу всего используемого капитала;

г) коэффициент долгосрочной финансовой независимости (КДН).

▪ *Анализ платежеспособности.* В процессе этого анализа выявляется возможность предприятия своевременно расплачиваться по своим обязательствам в зависимости от состояния ликвидности его активов. Проведение такого анализа требует предварительной группировки активов предприятия по уровню ликвидности, а его обязательств – по срочности погашения.

Для осуществления анализа платежеспособности используются следующие основные финансовые коэффициенты:

а) коэффициент абсолютной платежеспособности (КАП), который показывает, в какой степени неотложные обязательства предприятия могут быть удовлетворены за счет имеющихся активов в ликвидной форме;

б) коэффициент промежуточной платежеспособности (КПП), который показывает, в какой мере все текущие обязательства (неотложные

и краткосрочные) могут быть удовлетворены за счет активов в ликвидной форме и быстрореализуемых активов;

в) коэффициент текущей платежеспособности (КТП), который показывает, в какой мере все текущие обязательства предприятия могут быть удовлетворены за счет всех его текущих (оборотных) активов;

- *Анализ оборачиваемости активов.* В процессе этого анализа устанавливается, насколько быстро средства, вложенные в активы, оборачиваются в процессе деятельности предприятия. Для проведения анализа оборачиваемости активов используются следующие основные финансовые коэффициенты:

а) коэффициент оборачиваемости всех используемых активов (КОА);

б) коэффициент оборачиваемости оборотных активов (КООА);

в) коэффициент продолжительности оборота используемых активов (КПОА);

г) коэффициент продолжительности оборота оборотных активов (КПООА).

Коэффициенты оборачиваемости и продолжительности оборота могут быть рассчитаны и по отдельным видам оборотных активов (денежным средствам, товарно-материальным запасам и т. п.).

- *Анализ рентабельности.* В процессе этого анализа устанавливается уровень прибыльности использования капитала в целом или отдельных его частей, а также уровень прибыли по отношению к другим показателям хозяйственной деятельности. Для проведения анализа рентабельности используются следующие основные финансовые коэффициенты:

а) коэффициент рентабельности всех используемых активов или коэффициент финансовой рентабельности (РА), который показывает уровень прибыльности всех используемых активов (или всего используемого капитала);

б) коэффициент рентабельности собственного капитала или коэффициент финансовой рентабельности (РК), который показывает уровень прибыльности собственных средств предприятия;

в) коэффициент рентабельности продажи продукции (РП);

г) коэффициент рентабельности текущих затрат (РЗ).

Коэффициент рентабельности может быть рассчитан также и по отдельным видам активов (оборотным, необоротным).

Резервы предприятия

Финансовый анализ является основой выявления резервов предприятия. В экономике различают два понятия резервов: во-первых, понятие резервных запасов, например, сырья, материалов, наличие которых необходимо для непрерывного планомерного развития предприятия, а во-вторых, понятие резервов, как еще неиспользованных возможностей роста производства, улучшения его качественных показателей.

Резервы предприятия – это неиспользованные возможности снижения текущих и авансируемых затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия. Устранение всякого рода потерь и нерациональных затрат – это один из путей использования резервов. Другой путь связан с возможностями ускорения научно-технического прогресса как главного рычага повышения интенсификации и эффективности производства. Таким образом, резервы в полном объеме можно измерить разрывом между достигнутым уровнем использования ресурсов и возможным уровнем, исходя из накопленного производственного потенциала предприятия.

Классификация резервов возможна по разным признакам и должна облегчать поиск резервов. Рассмотрим важнейшие принципы классификации резервов.

С позиций предприятия и в зависимости от источников образования различают *внешние и внутренние резервы*. Под **внешними резервами** понимают общие народнохозяйственные, а также отраслевые и региональные резервы. Примером использования резервов в народном хозяйстве является концентрация капиталовложений в те отрасли, которые дают наибольший экономический эффект (например, химическое производство) или которые обеспечивают ускорение темпов научно-технического прогресса (станкостроение, приборостроение и др.). Использование внешних резервов сказывается на уровне экономических

показателей предприятия, но главным источником экономии на предприятиях, как правило, являются *внутренние резервы*.

Использование производственных и финансовых ресурсов предприятия может носить как *экстенсивный, так и интенсивный* характер. *Экстенсивное использование ресурсов* и экстенсивное развитие ориентируются на вовлечение в производство дополнительных ресурсов. *Интенсификация производства* состоит, прежде всего, в том, чтобы результаты производства росли быстрее, чем затраты на него, чтобы, вовлекая в производство сравнительно меньше ресурсов, можно было добиться больших результатов. Базой интенсивного развития является научно-технический прогресс.

В реальной действительности в течение достаточно продолжительного времени чисто интенсивный или чисто экстенсивный тип развития не возможен, так что правильнее говорить не об интенсивном или экстенсивном типах развития, а о преимущественно интенсивном или преимущественно экстенсивном типе развития. Определенный рост эффективности может иметь место и при преимущественно экстенсивном типе воспроизводства. Но возможность обеспечить достаточно высокими темпами неуклонный рост экономической эффективности производства дает только переход к преимущественно интенсивному типу развития.

Для практики поиска резервов важное значение имеет классификация их по факторам и условиям интенсификации, повышения эффективности хозяйственной деятельности. Научно-технический уровень производства и продукции включает в себя резервы повышения прогрессивности, качества продукции и применяемой техники, степени механизации и автоматизации производства, технической и энергетической вооруженности труда, ускорения внедрения новой техники и мероприятий научно-технического развития. Структура и организация производства и труда включает такие резервы, как повышение уровня концентрации, специализации и кооперирования, сокращения длительности производственного цикла, обеспечения ритмичности производства и других принципов научной организации производства; сокращение и

полная ликвидация производственного брака; обеспечение принципов научной организации труда; повышение квалификации рабочей силы и ее соответствия техническому уровню производства. Повышение уровня управления и методов хозяйствования означает совершенствование производственной структуры предприятия, структуры органов управления, повышение уровня плановой и учетно-контрольной работы, внедрение и развитие коммерческого расчета во всех подразделениях, как производственных, так и управленческих. Значительные резервы имеются для улучшения социальных условий работы и жизни трудового коллектива, состояния промышленной эстетики и культуры производства, бережного отношения к природе и рационального использования природных ресурсов, совершенствования внешнеэкономических связей предприятия.

Возможны и другие принципы классификации резервов; их необходимость вытекает из конкретных условий и задач каждого предприятия. В механизме поиска резервов важное место занимает передовой опыт, который позволяет сформулировать определенные условия рационализации выявления и мобилизации резервов. К таким условиям можно отнести:

- массовость поиска резервов, т. е. необходимость вовлечения в поиск резервов всех работников в порядке выполнения ими своих служебных обязанностей, развертывания и распространения общественных форм экономического соревнования;
- определение ведущего звена в повышении эффективности производства, т. е. выявление тех затрат, которые составляют основную часть себестоимости продукции и которые могут дать большую экономию по сравнению с другими;
- выявление «узких мест» в производстве, которые лимитируют темпы роста производства и снижение себестоимости продукции;
- учет типа производства: в массовом производстве анализ резервов рекомендуется вести в последовательности изделие – узел – деталь – операция; в единичном производстве – по отдельным операциям производственного цикла;
- одновременный поиск резервов по всем стадиям жизненного цикла объекта или изделия;

- определение комплектности резервов с тем, чтобы экономия материалов, например, сопровождалась экономией труда и времени использования оборудования; только в этом случае возможен выпуск дополнительной продукции.

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте сущность финансового анализа в условиях рыночной экономики.
2. Охарактеризуйте цели и виды финансового анализа.
3. Какие существуют методы финансового анализа?
4. Раскройте понятие резервов предприятия.

6.6. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ, ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Управление финансами предприятия

Управление финансами на предприятии, **финансовый менеджмент** – это управление денежными потоками в целях получения прибыли в перспективе и обеспечения текущей платежеспособности. Он предполагает разработку определенной финансовой стратегии и тактики на основе анализа финансовой отчетности и прогнозирования доходов в зависимости от изменения структуры активов и пассивов предприятия. Финансовый менеджер принимает инвестиционные решения (изменение структуры активов) и выбирает источники их финансирования (изменение структуры пассивов).

Одной из функций, осуществляемой финансовым менеджером, является изучение возможных источников финансирования и их структуры, выбор источника финансирования в зависимости от его целесообразности и эффективной отдачи от использования. Финансовый менеджер действует в заданных извне обстоятельствах (налоги, проценты за кредит, валютное законодательство, состояние финансового и валютного рынков и др.) и исходит из тех возможностей, которые определяются действующим законодательством в стране. Управление финансами требует не только высокой квалификации менеджера, понимания основ ры-

ночной экономки, профессионального образования в области финансов и кредита, знания бухгалтерского учета, налогового законодательства, особенностей банковского и биржевого дела, умения анализировать финансовую отчетность предприятия, но и соответствующего мышления и интуиции.

Финансовый менеджер для управления финансами осуществляет прежде всего управление ликвидностью источников финансирования, управление денежным оборотом, делает оценку затрат на капитал, расчеты с покупателями, занимается организацией взаимоотношений с банками и другими инвесторами, диверсификацией инвестиционной деятельности.

Управление денежными потоками предполагает:

- 1) привлечение средств на финансовом рынке;
- 2) инвестирование денежных средств в производство;
- 3) получение денежных средств в результате хозяйственной деятельности;
- 4) возврат денежных средств на финансовый рынок в виде платы за ранее мобилизованные ресурсы;
- 5) реинвестирование денежных средств в производство;
- 6) направление денежных средств на финансовые вложения;
- 7) уплату налогов.

Финансовый рынок является основным источником внешнего финансирования (фондовый рынок – получение средств путем выпуска акций и облигаций, а также путем их продажи; денежный рынок – краткосрочные ссуды; рынок капиталов – долгосрочные ссуды).

Решение о выборе источников сопровождается оценкой затрат на привлекаемый капитал. ***Стоимость капитала*** – доступный индикативный показатель уровня риска предприятия. Это, по существу, ответ на вопрос: сколько стоит привлекаемый капитал? По кредитам необходимо описать издержки в виде процентов, а по выпущенным облигациям (кроме суммы их погашения по номиналу) – доход, полученный владельцами в течение срока облигационного займа; дополнительный акционерный капитал потребует в будущем выплаты дивидендов на весь

срок существования акционерного общества – эмитента. Если при инвестировании привлеченных средств не достигается минимально необходимый экономический эффект для покрытия затрат на капитал, то потери могут быть значительными – от снижения объема производства до банкротства.

Для этого финансист должен правильно рассчитать структуру источников финансирования и структуру активов предприятия в зависимости от продолжительности их использования по объектам инвестирования. При возвращении средств на финансовый рынок (дивиденды по акциям, проценты по облигациям, проценты за краткосрочные и долгосрочные ссуды) в зависимости от эффекта их использования устанавливается *дивидендная политика предприятия*.

Средства, полученные в результате хозяйственной деятельности, должны оборачиваться с определенной скоростью. Если оборачиваемость денежных средств недостаточна (слишком длительный один расчетный оборот), то деловая активность предприятия признается недостаточной. Необходимо рассчитывать излишек (недостаток) денежных средств. Временно свободные средства направляются на краткосрочные высоколиквидные финансовые активы.

Методы управления финансами

Как любой управленческий процесс, включающий в себя принятие решения, управление финансами предполагает, прежде всего, проведение *анализа, прогноза и планирования*, а затем выработку *стратегии финансирования*. Анализ позволяет выявить структурные сдвиги и темпы роста в активах и источниках финансирования предприятия, а также определить показатели по следующим направлениям:

- ❖ имущественный анализ и анализ капитала (горизонтальный анализ баланса);
- ❖ анализ структуры баланса (вертикальный анализ баланса);
- ❖ анализ ликвидности;
- ❖ анализ текущей деятельности;

❖ анализ финансовой устойчивости (оценивается состав источников финансирования и динамика соотношений между ними; анализ основывается на изучении соотношения собственных и заемных средств предприятия);

❖ анализ рентабельности (оценка общей эффективности вложения средств в данное предприятие; основные показатели – рентабельность авансированного капитала и рентабельность собственного капитала);

❖ анализ деловой активности (скорость оборачиваемости и длительность одного оборота);

❖ анализ положения и деятельности на рынке капиталов.

После проведения анализа составляются прогнозы по соответствующим показателям или по направлениям анализа. Перспективный анализ финансового состояния предприятия дает информацию о будущем для решения задач стратегического управления, составленную на основе признания некоторой преемственности изменения показателей от одного периода к другому. При прогнозировании в группу экспертов привлекаются практические работники, что снижает риск нереальности прогноза. Одним из ключевых моментов для разработки прочных оценок является учет:

- а) уровня и динамики инфляции;
- б) состава и структуры товарооборота.

В результате прогнозирования строится прогнозная отчетность, учитывающая обороты по статьям и сальдо на начало планируемого периода и используемая для исчисления необходимого объема дополнительных финансовых ресурсов из внешних источников и для других целей. После определения потребности в финансах и источников их пополнения составляется **финансовый план**. Он отражает синхронность поступления и расходования денежных средств. При этом должна сохраняться идентичность показателей годового и оперативного планов. Финансовый план постоянно корректируется согласно выработанной на предприятии финансовой стратегии, которая включает в себя налоговую, учетную, дивидендную политику.

Значение и виды финансового планирования

В условиях рыночных отношений, когда в полной мере реализуются принципы самостоятельности и ответственности предприятий за результаты своей деятельности, возникает объективная необходимость финансового планирования. Без финансового планирования невозможно добиться успеха на рынке, расширения производственно-хозяйственной деятельности и социального развития коллектива.

Финансовое планирование напрямую связано с планированием производственной деятельности предприятия. Практически все финансовые показатели базируются на показателях объема производства, ассортимента продукции (товаров, работ, услуг), себестоимости продукции.

Финансовое планирование способствует выявлению внутренних резервов предприятия, соблюдению режима экономии, так как, во-первых, получение планового размера прибыли и других финансовых показателей возможно лишь при условии соблюдения плановых норм затрат труда и материальных ресурсов; во-вторых, объем финансовых ресурсов, рассчитанных на основе финансовых планов, устраняет чрезмерные запасы материальных ресурсов, непроизводительные расходы, внеплановые финансовые инвестиции и т. д., в-третьих, создаются необходимые условия для эффективного использования производственных мощностей, повышения качества продукции.

Финансовое планирование – это процесс разработки системы мероприятий по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности финансовой деятельности в предстоящем периоде.

Финансовое планирование на предприятии охватывает три основных его вида:

- 1) оперативное планирование финансовой деятельности;
- 2) текущее планирование финансовой деятельности;
- 3) прогнозирование финансовой деятельности.

Каждому из этих видов финансового планирования соответствуют определенные формы представления его результатов. Все три вида финансового планирования находятся во взаимосвязи и осуществляются

в определенной последовательности. Первоначальным этапом финансового планирования является прогнозирование финансовой деятельности, которое определяет задачи текущего ее планирования. В свою очередь, текущее планирование финансовой деятельности создает основу для более углубленного оперативного ее планирования.

Прогнозирование финансовой деятельности предприятия представляет собой наиболее сложный этап планирования, требующий высокой квалификации исполнителей. Под прогнозированием финансовой деятельности предприятия следует понимать формирование системы долгосрочных целей финансовой деятельности и выбор наиболее эффективных путей их достижений. Прогнозирование финансовой деятельности предприятия является частью общей стратегии экономического развития предприятия, носит по отношению к ней подчиненный характер и должно быть согласовано с ее целями и направлениями.

В рамках прогнозирования финансовой деятельности разрабатывается общая концепция финансового развития и финансовая политика предприятия по отдельным аспектам финансовой деятельности.

В отличие от общей концепции финансового развития, финансовая политика формируется лишь по отдельным направлениям финансовой деятельности предприятия и не охватывает весь комплекс этой деятельности. Финансовая политика представляет собой форму реализации стратегии финансового развития предприятия в разрезе отдельных аспектов финансовой деятельности.

Прогнозирование финансовой деятельности предусматривает установление последовательности и сроков достижения отдельных целей и стратегических задач. Как правило, период прогнозирования составляет 3 – 5 лет.

Текущее планирование финансовой деятельности состоит в разработке системы финансовых планов по отдельным аспектам финансовой деятельности предприятия. Текущее планирование позволяет определить на предстоящий период все источники финансирования деятельности предприятия, сформировать систему его доходов и расходов, обеспечить постоянную платежеспособность предприятия, предопределить структуру его активов и пассивов на конец планируемого

периода. Отдельные виды текущих финансовых планов предприятия составляют обычно на предстоящий год с разбивкой по кварталам.

В процессе текущего финансового планирования на предприятиях разрабатываются следующие виды финансовых планов:

- план доходов и расходов по основной хозяйственной деятельности;
- план поступления и расходования денежных средств;
- балансовый план;
- план формирования и использования финансовых ресурсов.

Степень детализации показателей каждого из видов финансового плана определяется предприятием самостоятельно с учетом специфики его деятельности, а также действующей практики организации финансового и управленческого учета.

Разработка плана доходов и расходов по основной хозяйственной деятельности является первоначальным этапом текущего планирования финансовой деятельности предприятия. Целью разработки этого плана является определение суммы чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия в планируемом периоде.

Основными показателями этого плана являются: объем производства продукции (товаров, услуг); сумма и уровень доходов от продажи продукции; сумма и уровень расходов производства и обращения; ставки и сумма основных налоговых платежей; сумма налогооблагаемой и чистой прибыли предприятия.

Разработка плана поступления и расходования денежных средств также является важным моментом текущего планирования финансовой деятельности предприятия. Целью разработки этого плана является обеспечение постоянной платежеспособности предприятия на всех этапах планируемого периода. Поэтому показатели этого плана часто рассчитываются не только поквартально, но и ежемесячно.

Разрабатываемый план поступления и расходования денежных средств состоит из двух разделов, которые должны быть сбалансированы между собой в разрезе каждого квартала (месяца). В разделе "Поступление денежных средств" планируется привлечение денежных акти-

вов от продажи продукции (товаров, работ, услуг), продажи другого имущества, взыскания просроченной дебиторской задолженности и из других источников. В разделе "Расходование денежных средств" предусматривается использование денежных средств на покупку сырья, материалов и товаров; малоценных и быстроизнашивающихся предметов; на аренду и содержание основных фондов и на другие цели. Учитывая высокую финансовую ответственность за просрочку платежей, при планировании необходимо предусматривать не только соответствие поступления и расходования денежных средств, но и наличие определенных резервов в форме остатка свободных денежных средств на расчетном счете, других счетах и в кассе предприятия.

Балансовый план предприятия отражает прогноз состава его активов и пассивов и представляет собой часть текущего финансового планирования на предприятии. Целью разработки балансового плана является определение возможности прироста отдельных активов и формирование оптимальной финансовой структуры капитала предприятия, обеспечивающей финансовую устойчивость его развития.

В процессе разработки балансового плана используется укрупненная схема статей баланса предприятия, отражающая требования бухгалтерского учета применительно к специфике предприятия данной организационно-правовой формы (акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью и т. п.) При планировании активов оптимизируется соотношение оборотных и необоротных их видов, а в составе оборотных – отдельных их групп по уровню ликвидности. При планировании пассивов оптимизируется соотношение собственных и заемных средств, а в составе заемных – краткосрочных и долгосрочных обязательств.

План формирования и использования финансовых ресурсов представляет собой часть текущего финансового планирования предприятия, целью разработки которого является аккумуляция и целенаправленное расходование финансовых ресурсов, обеспечивающих стратегическое развитие предприятия в планируемом периоде.

Разрабатываемый план состоит из двух разделов, сбалансированных между собой. В разделе "Источники формирования финансовых ресур-

сов" выделяются следующие показатели: сумма чистой прибыли, направляемой на производственное развитие; сумма амортизационных отчислений; прочие источники формирования собственных финансовых ресурсов; сумма привлекаемых долгосрочных кредитов и займов; суммы привлекаемых краткосрочных кредитов и займов и др. В разделе "Направления использования финансовых ресурсов" выделяются следующие показатели: капитальные вложения в необоротные активы; финансирование прироста оборотных активов; вложения в нематериальные активы; прирост долгосрочных финансовых вложений и др.

Оперативное планирование финансовой деятельности заключается в разработке системы бюджетов. Бюджет представляет собой оперативный финансовый план краткосрочного периода (до 1 года), отражающий расходы и поступление средств по отдельным аспектам финансовой деятельности, отдельным хозяйственным операциям или инвестиционным проектам.

Разработка бюджета направлена на решение двух основных задач:

- 1) определение объема и структуры расходов;
- 2) обеспечение покрытия этих расходов финансовыми ресурсами из различных источников.

В практике оперативного финансового планирования используются два вида бюджетов: бюджет капитальных затрат и поступления средств и бюджет текущих денежных расходов и доходов.

Бюджет капитальных затрат и поступления средств (для краткости – капитальный бюджет) – это бюджет, разрабатываемый на этапе осуществления реального инвестирования, связанного с новым строительством, реконструкцией и модернизацией объекта.

Бюджет текущих денежных расходов и доходов (текущий бюджет) – это бюджет, разрабатываемый по отдельным хозяйственным операциям или по хозяйственной деятельности предприятия в целом в разрезе отдельных краткосрочных периодов (в порядке конкретизации плана доходов и расходов по основной хозяйственной деятельности).

Капитальный бюджет состоит из двух разделов: капитальные затраты и поступление средств. Капитальные затраты представляют собой

затраты на приобретение долгосрочных необоротных активов. К ним, обычно, относят: первоначальную стоимость вводимых в эксплуатацию зданий и сооружений (или поэтапные расходы по их сооружению); стоимость новых видов машин и оборудования; стоимость приобретаемых нематериальных активов (патентов, "ноу-хау" и т. п.). Поступление средств при разработке капитального бюджета включает планируемый поток финансовых средств (инвестиционных ресурсов) в разрезе отдельных источников.

Текущий бюджет также состоит из двух разделов: текущие расходы и доходы от текущей хозяйственной деятельности. Текущие расходы представляют собой расходы производства или обращения. Доходы от текущей хозяйственной деятельности формируются в основном за счет продажи продукции (товаров, работ, услуг).

Основные цели и структура бизнес-плана

В целях увеличения объема прибыли, рентабельности своей работы предприятие должно постоянно разрабатывать проекты, которые предусматривают вложение финансовых ресурсов в создание новых технологий, организацию новых производств, реконструкцию производственных площадей и оборудования для выпуска конкурентоспособных товаров на внутреннем и внешнем рынках, строительство филиалов и цехов, приближенных к источникам сырья и рынкам сбыта и т. д. Каждый из этих проектов должен быть обоснован в бизнес-плане от идеи до расчета конкретной суммы прибыли, которая будет получена от его реализации.

Таким образом, бизнес-план представляет собой программу, которая описывает экономико-организационную сторону проекта, реализация которого должна принести прибыль предприятию-инвестору.

Бизнес-план дает всем участникам необходимую информацию для анализа и оценки проекта с точки зрения его разумности и реалистичности, перспективности и результативности.

*Бизнес-план состоит из **трех частей**:*

1. Описание проекта (разделы маркетинга и производства).

2. Финансовая информация (баланс, финансовый план, стратегия инвестиций, товарно-материальное обеспечение, кредитование, страхование и расчеты рентабельности).

3. Сопроводительные документы (организационный и юридический планы, учредительные документы, копии контрактов, лицензий и т. п.).

*Бизнес-план включает следующие **разделы**:*

1. Общее описание проекта, в котором указывается цель осуществления затрат, их необходимость, характеристика инвестиционного объекта.

2. Характеристика товаров, услуг, патентов, "ноу-хау", которые смогут быть предложены рынку, или других результатов, которые достигаются после завершения проекта и дают прибыль (например, снижение себестоимости продукции, увеличение ее надежности, повышение других качественных характеристик, которые могут увеличить рентабельность продукции).

3. Маркетинговая программа, которая разрабатывается с целью исследования и прогнозирования рынка.

4. Характеристика сырьевой и экспериментальной базы, кадровое обеспечение и другие стороны ресурсного обеспечения проекта.

5. Расчет экономической эффективности финансовых результатов проекта и сроков окупаемости затрат.

Как правило, бизнес-план составляется, если предприятие испытывает недостаток собственных финансовых ресурсов для выполнения того или иного проекта, и это вынуждает его обращаться к инвесторам или в банк за кредитом. Качество, обоснованность, убедительность материалов и расчетов, которые содержатся в бизнес-плане, имеют первоочередное значение для решения вопроса об источниках финансирования.

Ключевым разделом бизнес-плана является **финансовый план**. Для инвестора, как и для самого предприятия, финансовый план интересен тем что он:

- обобщает результаты всех предыдущих разделов бизнес-плана;

- обосновывает общие потребности данного проекта в инвестициях;
- позволяет судить о том, насколько данный проект вообще приемлем с экономической точки зрения;
- показывает источники получения финансовых ресурсов и направления их расходования, соотношение текущих потребностей в денежных средствах с движением наличности;
- дает оценку финансового состояния предприятия в результате реализации проекта.

*Изложенные выше аспекты финансового плана отражают **три основных его части**:*

1. План доходов и расходов (план прибыли и убытков).
2. План денежных поступлений и выплат (плановый кассовый бюджет или план движения наличности).
3. Плановый баланс.

Особенность финансового плана по сравнению с другими разделами бизнес-плана состоит в том, что перечисленные финансовые документы имеют стандартную форму, не допускающую отклонений.

Главным инструментом разработки бизнес-плана является *сметное планирование*. **Смета** – это форма планового расчета, которая определяет подробную программу действий предприятия на предстоящий период. Задачей составления сметы является расчет объемов затрат и потребности в ресурсах путем умножения норм расхода ресурсов на планируемый объем экономического показателя (продажа, выпуск продукции, объем услуг и т. п.).

Сметы составляются на год в целом с поквартальной (или ежемесячной) разбивкой. Работа выполняется обычно под руководством финансового директора бригадой менеджеров, в которую включаются представители бухгалтерии и других отделов предприятия.

*Различают **два подхода** к расчетам смет:*

1. **Разработка сметы с "нуля"**. Применяется в случаях, когда проектируется новое предприятие и когда предприятие меняет профиль работы.

2. **Планирование от достигнутого.** Применяется в случаях, когда профиль работы предприятия не изменяется.

Сметы подразделяются на два вида: сметы по основной деятельности предприятия и сметы по неосновной деятельности предприятия.

План доходов и расходов составляется на основе *смет продаж и смет расходов.*

Смета продаж обычно составляется в первую очередь. Оценка дохода в денежном выражении служит основой, на которой базируются все другие сметы. Объем продаж оказывает существенное влияние на факторы, связанные с формированием чистой прибыли.

Смета продаж обычно включает в себя информацию о предполагаемых объемах продажи по каждому товару и ожидаемую цену единицы каждого товара.

Смета расходов отражает ожидаемые расходы по производству и продаже, а также общие и административные расходы. Смета текущих расходов классифицирует расходы по отдельным их элементам, таким, как прямые материальные затраты по оплате труда, накладные расходы.

План денежных поступлений и расходов позволяет оценить, сколько денежных средств необходимо вложить в проект в разбивке по периодам, проверить синхронность поступления и расходования денежных средств, а значит, обеспечить будущую ликвидность предприятия.

Плановый баланс состоит из четырех разделов:

- доходы и поступления средств;
- расходы и отчисления;
- кредитные взаимоотношения;
- взаимоотношения с бюджетом.

По всем этим разделам осуществляется балансовая взаимоувязка доходов и расходов как по каждому разделу, так и по финансовому плану в целом. *Главная цель этого баланса* – проверка синхронности поступления и расходования денежных средств, и, как результат, определение будущей ликвидности. Статьи баланса могут быть разукрупнены, что позволяет учесть особенности финансирования конкретного проекта.

После составления такого планового баланса задачи финансового планирования сводятся к более точному определению предстоящих расходов и доходов, правильному расчету необходимой суммы средств и будущих финансовых результатов.

Из всего изложенного выше следует, что планирование финансов предприятия – важная часть работы по обеспечению устойчивого финансового положения предприятия, позволяющая осуществлять мероприятия по ликвидации "узких мест", выбирать наиболее выгодные источники финансирования и зоны вложения финансовых ресурсов.

Финансовое планирование является и отправной точкой, и конечным пунктом всей системы планирования, включая производственно-хозяйственную и финансовую деятельность предприятия.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность управления финансами предприятия?
2. Какие вы знаете методы управления финансами?
3. Охарактеризуйте значение и виды финансового планирования.
4. Каковы основные цели и структура бизнес-плана?

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ковальчук А. Т. Фінансовий словник / А. Т. Ковальчук – К.: Знання, 2005. – 287 с.
2. Комаринська З. М. Історія грошей : навч. посіб. для вузів / З. М. Комарницька. – Львів: Львівський банківський коледж, 1998. – 112 с.
3. Лагутін В. Д. Гроші та грошовий обіг / В. Д. Лагутін. – К.: Знання, 1998.
4. Мельник О. М. Інфляція : теорії і практика регулювання / О. М. Мельник. – К.: Знання: КОО, 1999. – 291 с.
5. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами / Дж. Ван Хорн; пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1996.
6. Ковалева А. М. Финансы фирмы : учебник / А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005.
7. Лапуста М. Г. Финансы организаций (предприятий) : учебник / М. Г. Лапуста, Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2007.
8. Лупей Н. А. Финансы : учеб. пособие / Н. А. Лупей. – М.: Деловая литература, 2004. – 432 с.
9. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : учебник / под. ред. Л. Н. Красавиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005.
10. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2005.
11. Страхование : учебник / под ред. Т. А. Федоровой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2004.
12. Фельдман А. А. Государственные ценные бумаги / А. А. Фельдман. – М.: ИНФРА-М, 1995.
13. Финансовая система и экономика / под. ред. В. В. Несиерова, Н. С. Желтова. – М.: Финансы и статистика, 2004.

14. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
15. Финансы : учебник / под ред. В. В. Ковалева. – М.: ТК Велби, 2003.
16. Финансы : учебник / под ред. С. И. Лагушина, В. А. Слепова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2003. – 682 с.
17. Финансы : учебник / под ред. М. В. Романовского, О. В. Врубелевской, Б. М. Сабанти. – М. : ЮРАЙТ, 2003. – 520 с.
18. Финансы : учебник для вузов / под ред. Л. А. Дробозиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
19. Финансы предприятий : учеб. пособ. / под. общ. ред. Н. Е. Заяц, Т. И. Василевской. – Мн.: Высш. шк., 2005.
20. Закон України "Про цінні папери та фондову біржу" від 18.06.1992 р. зі змінами від 09.07.1996.
21. Закон України "Про приватизаційні папери" від 18.06. 1992 р.
22. Закон України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" від 30.10.1996 р.
23. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 р., № 2121-III.
24. Закон України "Про організацію формування та обігу кредитних історій" від 23.06.05 р. № 2704 –IV.
25. Закон України "Про заставу" від 02.10.92 р. № 2654 – XII.
26. Закон України "Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань" від 22.11.96 р., № 543/96-ВР.
27. Закон України "Про Національний банк України" від 20.05.1999 р.
28. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про лізинг" від 14.01.1999 р., № Ж364/XIU.
29. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про систему оподаткування" від 09.04.1999 р., № 588-XIU.

30. Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків в національній та іноземних валютах", затверджена постановою Правління НБУ від 12.11.03 р., № 492.

31. Інструкція "Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті" Постанова НБУ від 21.04.2004 р., № 22.

32. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій комерційних банків з векселями, затверджена Постановою Правління НБУ від 8.06.2000 р., № 234.

33. Інструкція про переміщення валюти України, іноземної валюти, банківських металів, платіжних документів, інших банківських документів і платіжних карток через митний кордон України від 12.02.2000 р., № 283.

34. Положення про Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку від 14.02.97 р.

35. Про норматив обігу платіжних документів в Україні. Постанова ВРУ від 23.01.1997 р., № 25/97-ВР.

36. Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами, затверджене постановою Правління НБУ від 03.12.2003 р., № 516.

37. Постанова КМУ від 27.02.08 р., № 126.

38. Постанова КМУ від 21.02.07 р., № 259.

39. Словник фондового ринку / за ред. Ю. М. Тараторіна. – Київ – Кіровоград, 1997.

40. Указ Президента України "Про грошову реформу в Україні" від 25.08.1996 р., № 762/96.

41. Указ Президента України "Про заходи щодо зміцнення банківської системи України та підвищення її ролі в процесах економічних перетворень" від 14.07.2000 р., № 891/2000.

42. Швиданенко Г. О. Діяльність банку в умовах ринкової економіки / Г. О. Швиданенко, С. П. Мішта, І. А. Колеснікова, М. С. Рудь – К.: 1996.

43. Ющенко В. Гроші і розвиток попиту та пропозиції в Україні / В. Ющенко, В. Лисицький – К.: Скарби, 1998.
44. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента : как управлять капиталом / И. Г. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 400 с.
45. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К.: Ника-центр, 1999. – 512 с.
46. Брігхем Евхен. Основи фінансового менеджменту / Евхен Брігхем; пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
47. Ваг Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн; пер. с англ. – М.: финансы и статистика, 1997. – 800 с.
48. Ковалев В. В. Финансовый анализ : методы и процедуры / В. В. Ковалев. М.: Финансы и статистика, 2005.
49. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов : учебник / Р. Брейли, С. Майерс; пер с англ.; науч. ред. Н. Н. Барышниковой. – 2-е изд. – М.: Олимп-Бизнес, 2004.
50. Техника финансового анализа. Путь к созданию стоимости бизнеса; пер. с англ. Э. Хелферт. – 10-е изд. – СПб: Питер бук, 2003.
51. Друри К. Управленческий и производственный учет : вводный курс : учебник / К. Друри; пер. с англ. В. Н. Егорова. – 5-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2005.
52. Шеремет А. Д. Управленческий учет : учебник / А. Д. Шеремет и др. / под ред. А. Д. Шеремета. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ФБК-Пресс, 2005.
53. Бригхем Ю. Ф. Финансовый менеджмент / Ю. Ф. Бригхем, М. С. Эрхардт; пер. с англ. / под ред. Е. А. Дорофеева. – 10-е изд. М.: Питер, 2005.
54. Бригхем Л. Финансовый менеджмент : полный курс : учеб. Пособие: в 2 т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски ; пер с англ. В. В. Ковалева. – СПб: Экономическая школа, 2005. – Т. 1, 2.

55. Фінансовий менеджмент : підручник / під ред. А. М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.
56. Финансовый менеджмент ; под ред. Г. Б. Поляк. – М.: Волтер Клувер, 2009. – 608 с.
57. Финансовый менеджмент : теория и практика : учебник / под ред. Е. Стояновой. – М.: Перспектива, 2009. – 656 с.
58. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : підручник / В. М. Шелудько. – К.: Знання, 2006. – 439 с.
59. Буряк П. Ю. Система оподаткування : навч. посібник / П. Ю. Буряк, К. Ф. Беркита, Б. П. Ярема – К.: ВД "Професіонал", 2004. – 224 с.
60. Довгалюк В. І. Податкова система : навч. посібник / В. І. Довгалюк, Ю. Ю. Ярмоленко – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 360 с.
61. Сердюк О. М. Податкова система (практикум) : навч. посібник / О. М. Сердюк, Т. В. Зарєвчацька – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.
62. Демиденко Л. М. Податкова система : навч. посібник / Л. М. Демиденко, Ю. Л. Субботович – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 184 с.
63. Крисоватий А. І. Податкова система : навч. посібник / А. І. Крисоватий, О. М. Десятьок – Тернопіль, 2004. – 331 с.
64. Литвиненко Я. В. Податкова політика : навч. посібник / Я. В. Литвиненко – К.: МАУП, 2003. – 224 с.
65. Мельник В. М. Оподаткування підприємницької діяльності : навч. посіб. / В. М. Мельник, І. А. Грицаєнко, О. С. Іванишина – К.: Кондор, 2003. – 160 с.
66. Панасюк В. М. Податковий облік. Організація, нормативне забезпечення, податкові розрахунки, звітність : навч. посібник/ В. М. Панасюк, Є. К. Ковальчук, С. В. Бобрівець – Тернопіль: Астон, 2003.
67. Бечко П.К. Податковий менеджмент : навч. посіб. / П. К. Бечко, Н. В. Лиса – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 288 с.

68. Сергеев И. В. Налоговое планирование : учеб.-метод. пособие / И. В. Сергеев, А. Ф. Галкин, О. М. Воронцова. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 168 с.
69. Иванов Ю.Б. Современные проблемы налоговой политики : учеб. пособие / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2006. – 328 с.
70. Кислов Д. В. Составление финансовых планов: методы и ошибки / Д. Кислов, Б. Баширов. – М.: Вершина, 2006. – 384 с.
71. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.
72. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К.: НИКА-Центр, 2007. – 768 с.
73. Колисник М. Финансы. Стратегии, с которыми побеждают / М. Колисник. – К.: Издательский Дом "Максимум", 2006. – 332 с.
74. Коллас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Б. Коллас. – М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
75. Крайник О. П. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / О. П. Крайник, З. В. Клепикова. – Львів; К.: Дакор, 2000. – 260 с.
76. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент : підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
77. Стоянова Е. Финансовый менеджмент в условиях инфляции / Е. Стоянова. – М.: Перспектива, 2009. – 656 с.
78. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 268 с.
79. Финансовое управление компанией ; под общ. ред. Е. В. Кузнецовой. – М.: Фонд "Правовая культура", 1995. – 383 с.
80. Хелферт Е. Техника финансового анализа / Е. Хелферт; пер с англ. ; под ред. – Л. П. Белых. – М.: Аудит; НИТИ, 1996. – 663 с.

81. Хруцкой В. Е. Внутрифирменное бюджетирование / В. Е. Хруцкой, Т. В. Сизова, В. В. Гамаюнов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 400 с.
82. Шеремет А. Финансовый анализ предприятия / А. Шеремет, Р. Сайфулин. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 160 с.
83. Шморгун Н. П. Фінансовий аналіз : навч. посібник / Н. П. Шморгун, І. В. Головка. – К.: ЦНЛ, 2006. – 528 с.
84. Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий : практические вопросы с анализом деловых ситуаций [электронный ресурс] / В. П. Савчук. – Режим доступа : www.finanserpro.ru.
85. Сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua.
86. Сайт Міністерства економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.me.gov.ua.
87. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
88. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
89. Система розкриття інформації на фондовому ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.smida.gov.ua.
90. zakon.rada.gov.ua – Податковий кодекс України, 2011

Навчальне видання

МАТРОСОВА Вікторія Олександрівна
МАТРОСОВ Олександр Дмитрович
ДОУРТМЕС Пилип Олександрович

ФІНАНСИ

Навчальний посібник

Роботу до видання рекомендував *проф. М. І. Погорелов*
Редактор *Л. Л. Яковлева*

План 2015, поз. __

Підп до друку __. __. 2015 р. Формат 60 × 84 1/16. Папір офсетний.
Riso-друк. Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 25,3. Наклад __ пр.,.
Зам. № __. Ціна договірна.

Видавець Видавничий цент НТУ «ХП»,
вул. Фрунзе, 21, м. Харків-2, 61002

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3657 від 24.12.2009 р.